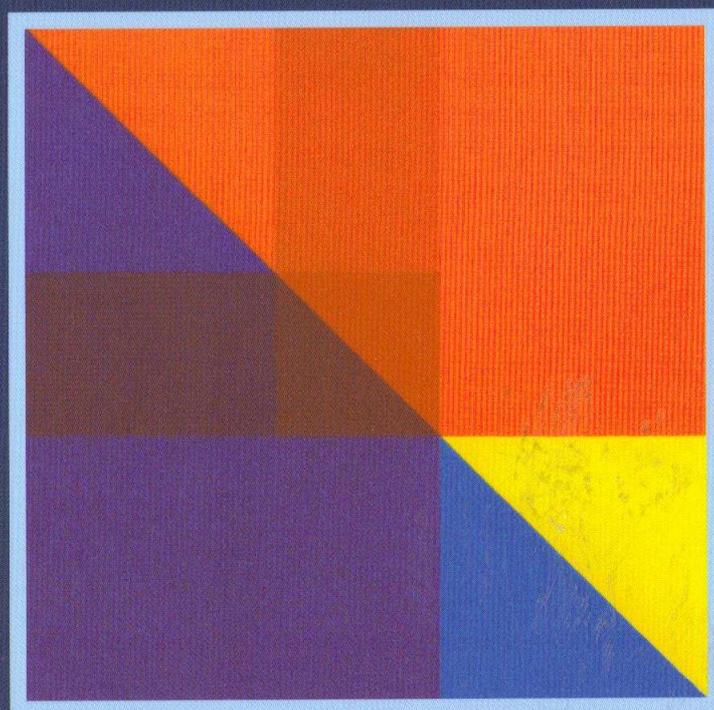
PROGRAMMAZIONE NEURO-LINGUISTICA

Richard Bandler

# IL TEMPO PER CAMBIARE
## (Time for a Change)

***La PNL per capire ed usare gli stati di coscienza, le convinzioni e l'esperienza del tempo***

Introduzione all'edizione italiana di Alessio Roberti

NLP ITALY™

# Il tempo per cambiare.

## Prologo.

Prima di insegnare, prima di imparare, prima di conoscere, cominciate con qualcosa di più. Insegnare, imparare e conoscere devono significare più di un semplice riepilogo. Per insegnare, installate delle buone strategie d'apprendimento. Per riuscire ad ottenere qualcosa, fate qualcos'altro. Potete installare nelle persone qualcosa di molto più forte. Chiamiamola speranza.
Costruite una potente speranza per le persone. Costruitela non tanto a partire dalle conoscenze, ma a partire da un'esperienza. Create questa esperienza. La realtà è costituita da idee. Create ripetutamente questa esperienza. La maggior parte delle volte, le persone ce l'hanno già alle spalle.
Una volta non c'erano aeroplani. Una volta non c'erano automobili. Una volta non c'erano pettini. Una volta non c'erano soldi, né lingue. È solo grazie alle idee che queste cose sono apparse nella realtà.
Condividete la realtà. Spesso le persone, con la PNL, hanno cambiato troppo la propria storia personale. Questo è inutile e poco funzionale. Per me, questo si chiama apprendere la schizofrenia. Gli schizofrenici hanno camere pidocchiose, cibo schifoso e niente cerniere lampo. È grazie alla realtà condivisa che le cose hanno un valore.
Non solo potete costruire delle idee, e costruire la realtà a partire da esse, ma potete anche farlo ecologicamente e metodicamente. Questo riguarda le tecniche ipnotiche, o le tecniche di PNL. Riguarda qualsiasi tecnica che abbia a che fare con le idee.
Prendete, ad esempio, le equazioni matematiche. È possibile costruire equazioni che non hanno importanza. Lo scopo è costruire le equazioni affinché il ponte non cada, specialmente se ci sono macchine che lo attraversano. Molti ponti non hanno funzionato. L'affermazione "c'è qualcosa che non va" non funziona bene nemmeno in medicina, eppure si prova ancora a costruirci sopra. Questo riguarda praticamente tutto ciò che deriva dalla medicina.
In psicologia si cerca ancora di costruire a partire dal modello chiamato "delle statistiche normative". Ciò vi permette di dire: "Questo funziona a volte sì e a volte no." Non vi permette di descrivere come funziona, oppure su cosa si basi il funzionamento. Vi occorrono altri materiali, e altri modelli, anche solo per progettare una tecnica.
Progettate la speranza. Questo sì che ripaga. Le persone creano idee che daranno forma alla realtà. Queste idee possono diventare una realtà da condividere.
Forse volete formarvi la convinzione di essere le uniche persone competenti. Tutti gli altri pensano che non lo siate. Potete autoconvincervi. Questo vi renderà convincenti per loro. Dopo potrete fare i chirurghi, o la PNL, o guidare un autobus. Forse ve lo lasceranno fare. Con un po' di fortuna, vi fermeranno prima di un'avventura terminale.
Andate a Londra. Là vi dicono che la parte giusta della strada è quella sbagliata. La gente ne discute filosoficamente. Ma a Londra, o in America, dovete guidare dalla parte della strada accettata da tutti  oppure, fate uno scontro frontale.
Dovete diventare competenti in qualsiasi cosa facciate. Questo non significa avere dei fobici che tremano terrorizzati mentre la pressione sanguigna gli va alle stelle, per convincersi che "non è paura". Lo scopo è fare in modo che rimangano calmi e attenti, che rimangano nella loro corsia e che, guidando, attraversino il ponte, che rimane in piedi.
Chiedetevi: "Possiamo costruire meglio?". Per costruire queste cose, dobbiamo essere in grado di sospendere il sistema di convinzioni che già abbiamo, qualunque esso sia. Tenetelo fuori dai piedi. Fate una distinzione tra queste convinzioni e, per esempio, le

credenze religiose. Non stiamo parlando di religione, o di convinzioni riguardo a Dio, perché entreremmo in un ambito molto, molto personale.
Stiamo parlando di convinzioni fondamentali riguardo alle capacità umane. Questa è l'unica verità al riguardo. Una cosa che mi affascina è che, quando ci tagliamo un dito, la ferita si cicatrizza. Come? Inoltre, il processo sa quando deve terminare. Non ci cresce un gemello siamese. Ci deve essere qualcosa che dice a quelle cellule: "Basta così." Eppure, non usa una funzione cerebrale superiore. I dottori e i biologi non hanno neanche la minima idea di come si fermi la cicatrizzazione.
La scienza non sa tutto. Wow. La mia ipotesi è che la scienza non sospetti niente. Gli scienziati non prendono in considerazione l'agopuntura. Non prendono in considerazione la medicina tradizionale della Cina, dell'India o di qualche altro posto. Se c'è qualcosa che non vedono, non conoscono, e non possono spiegare, dicono: "Quando mi mostrerai come funziona, ci crederò." Eppure, credono alle cose più idiote, di cui non possono mostrare alcuna prova a nessuno.
Noi non sappiamo come funziona l'elettricità; non sappiamo come funzionano i magneti. Posso garantirvi una cosa. Gli psicologi non sanno come funzionano le persone. Prendete uno schizofrenico, o lo psicologo più erudito e rinomato del mondo, o uno che pensa di essere il miglior programmatore neurolinguistico di tutti. Quello che non possono fare si basa su quello che non sanno.
C'è un unico campo nel quale, per un breve periodo, si credeva di "sapere tutto". Si tratta dell'ottica. Dopo aver spiegato il fenomeno dell'arcobaleno, la maggior parte degli ottici ha detto: "Sì, abbiamo appreso tutto. Sappiamo tutto sul nostro campo." Era assolutamente falso e ridicolo. Qualcuno ha inventato delle lenti che non erano basate sullo spazio bidimensionale. All'improvviso, le persone che ci vedevano a malapena, che a stento riuscivano a leggere, hanno potuto vederci, andarsene in giro, e radersi. Sono comparse le tecniche laser, le fibre ottiche, e chissà cos'altro. *
Ora, anche loro sanno di non sapere. È successo abbastanza. Continua a succedere. Potete contarci.
Potete essere certi di non sapere. Non conosciamo la verità assoluta. Possiamo solo costruire e presupporre delle convinzioni più funzionali. Possiamo costruire le convinzioni, soprattutto tramite l'ipnosi. Molte persone credono di non poter andare in trance. Non sanno nemmeno ancora cos'è; in realtà, stanno già sperimentando una suggestione postipnotica. Qualche esperienza le ha indotte a credere di non essere dei soggetti ipnotizzabili.
Tutti abbiamo delle convinzioni che ci sono state date dai nostri genitori, dai terapeuti, dai disfattisti, o che si sono formate quando siamo scivolati su una buccia di banana. Possiamo andare in trance e costruire una suggestione. Non c'è necessariamente una differenza tra queste cose. Cominciate col dire, e col sapere: "Lo farai in modo facile e veloce." Fate sì che ogni vostra cellula neurologica sia d'accordo con questa affermazione. Dovete crederci. In questo modo, darete il massimo.
Senza convinzione, finite per condurre le danze con una sola parte di voi, senza l'altra. Non riuscite a creare congruenza. Se non sviluppate congruenza, dovete stare in terapia per il resto della vostra vita. È la vostra punizione. In alternativa, dovete diventare professori universitari e parlarne per il resto della vostra vita.
La tecnologia che viene presentata qui rende semplicemente più veloce la trasformazione. Non è ancora realtà. Probabilmente lo sarà prima o poi, dato che è stata così funzionale per tante persone. Molte persone "non ipnotizzabili" sono venute da me. Ho fatto credere loro di poter fare determinate cose e, improvvisamente, ci sono riuscite. In parte è perché, in pratica, le fanno. In termini tecnici, smettono di perdere tempo. Le fanno e basta.
Create esperienze che valga la pena di condividere.
Richard Bandler e Janus Daniels.

## 1.
## I cambiamento di chi è convinto.
## Installare l'atteggiamento PNL.

Prima di tutto, studiate i grandi comunicatori e i grandi clienti. Io l'ho fatto. Questo studio ha rivelato un sostanziale difetto nell'intero fondamento della psicologia. Quindi, ho costruito qualcosa di diverso.
Quando gli psicologi studiavano le fobie, andavano in giro a cercare centinaia di persone che ne soffrivano. Inseguivano le uniche persone che non sapevano come risolvere il problema! Io ho scelto un altro approccio. Sono andato a cercare due persone che avevano una fobia e che erano riuscite a vincerla. Poi ho scoperto quello che avevano fatto.
L'ho imparato da Milton Erickson, che aveva un talento eccezionale. Quando i suoi clienti avevano un problema, lui rivolgeva sempre la sua attenzione a chi non l'aveva. Poi trovava il modo di far sì che le persone che avevano un problema assomigliassero a chi, invece, non lo aveva, oppure era riuscito a risolverlo.
Una volta l'ho visto lavorare con una matta. Su questo non c'era alcun dubbio. Questa donna non riusciva a distinguere quello che era vero da quello che non lo era. Venne da lui insieme al suo psichiatra. Lui fornì la sua lunga ed esotica descrizione psichiatrica dei disturbi della paziente. Si poteva riassumerla dicendo: "È matta."
Questa donna era matta in un modo specifico. In pratica, non riusciva a fare la differenza tra una cosa che accadeva realmente e una cosa che si era immaginata o che qualcuno le descriveva.
Questa è una cosa bella dei matti. Non sono mai matti in modo casuale. Sono sempre matti in questo o in quel modo. È sistematico.
Il suo psichiatra era venuto in aereo insieme a lei fin dall'Arizona per incontrare Milton. Dopo che lo psichiatra ebbe fornito la sua descrizione, Milton si rivolse alla donna e le disse: "E così lei è partita da casa ed è arrivata fin qui in macchina, alla guida della sua station wagon verde, e ha visto la campagna durante il viaggio; quanto tempo ci ha messo?". Lei rispose: "Ventisei ore." In realtà, aveva viaggiato in aereo e ci aveva impiegato due ore. Non riusciva proprio a distinguere le due cose.
Milton non solo indusse in lei uno stato molto, molto alterato, ma usò proprio quello stato alterato per costruire l'abilità di cui la donna aveva bisogno. Sapeva che lei non stava funzionando. Conosceva anche l'esotica ragione del non funzionamento. Lei non sapeva come fare!
Mi è piaciuto il modo in cui Milton raccolse le informazioni. Si voltò, guardò lo psichiatra e indicò la sedia della trance. Quell'uomo aveva tutte le sue lauree. Dirigeva persino l'Erickson Institute in uno stato. All'improvviso, manifestò quella che io chiamo una paura profonda e schiacciante. Guardò con quell'espressione la cliente, e Milton disse: "Ora, semplicemente per rassicurare la signora, vorrei che mi aiutasse a dimostrarle che la trance non è pericolosa."
Il mio cervello disse subito: "Dev'essere pericolosa! Soprattutto per lui! Proprio ora!". Si avvicinò e, mentre si stava sedendo, Milton disse: "Giù, fino alla trance." Lasciandosi cadere, l'uomo fece "klunkr.
Milton disse: "Ora, mentre te ne stai lì seduto, voglio che, nella tua mente, riveda tre cose che sai che sono sicuramente e totalmente successe. Pensa ad eventi di cui sei assolutamente sicuro, non eventi profondi, ma eventi semplici, come la tua colazione di questa mattina." Milton Io condusse attraverso tre eventi che si erano verificati quel giorno, e poi disse: "Vai nella tua mente e inventatene altri tre." In seguito, indusse in lui una

trance ancora più profonda, e gli disse che la sua mente inconscia gli avrebbe permesso di distinguere gli eventi realmente accaduti da quelli creati dalla sua mente.
Ora, io me ne stavo lì seduto, lasciandomi trasportare dentro e fuori dalla trance. Succedeva sempre a tutti intorno a Milton. La differenza era che io ero cresciuto negli anni '60. Ero abituato ad essere "fuori". Così, mi fermai. Colsi una cosa in particolare di quello che disse quel signore. Le immagini, a guardarle, erano diverse. Riguardo alle immagini di quello che era veramente successo, Milton chiese: "Qual è la differenza?". Lo psichiatra disse, letteralmente: "Sembrano quadrate, mentre altre sono vaghe e trasparenti e non hanno una forma."
A questo punto, anche la cliente era già in trance. Milton disse: "Fortunatamente e naturalmente, la cliente è già entrata in uno stato alterato." Il che vuol dire che l'aveva già mandata completamente
fuori.
Si voltò verso la donna e le chiese di rivedere eventi che erano realmente accaduti. Le disse di metterli all'interno di immagini quadrate. Poi si inventò delle fantasie e le disse di renderle vaghe, trasparenti e prive di forma. Cominciò a dare istruzioni alla sua mente inconscia perché sistemasse tutti gli eventi in questo modo. Al giorno d'oggi, dato che lo schermo della TV è nella maggior parte dei casi quadrato, vi consiglio di assicurarvi di avere altri modi di distinguere le cose vere da quelle false.
Da tutto questo ha avuto origine una cosa che ho sviluppato insieme ai miei amici Chris Hall, Todd Epstein ed ad altre persone che mi hanno aiutato; una cosa che ora chiamiamo "submodalità". Si può dire che le submodalità sono la moneta della mente. Con esse possiamo scambiare e cambiare.
Obiezioni all'oggettività.
La gente ha discusso a lungo della soggettività e dell'oggettività.
Quando ero al college, la psicologia non mi piaceva. Tanto per cominciare, i ricercatori e i clinici non si parlavano. Ritenevo che, se in medicina i ricercatori non apprezzavano i medici di base e non comunicavano loro ciò che avevano sviluppato, e i medici di base, a loro volta, non chiedevano quello di cui avevano bisogno, allora ci avrebbero ucciso.
I ricercatori si ritenevano molto autorevoli. Torturavano i topi. I clinici erano fuori a cercare di entrare in contatto con sé stessi. La disciplina è svanita nell'ozono, che ha cominciato, a sua volta, a scomparire, proprio come quegli psicologi, perché erano andati fuori strada.
Avevo dei professori che parlavano dell'oggettività degli esperimenti. Io avevo una formazione nel campo della fisica. I fisici sapevano bene che l'oggettività era da lungo tempo fuori discussione. Grazie ad Einstein, abbiamo imparato che le cose non sono oggettive, ma relative. Dipendono dal proprio punto di vista.
Einstein ha parlato di cavalcare un raggio di luce. Immaginate di poter cavalcare una particella di luce, un fotone. Un'altra persona si avvicina, a cavallo di un altro fotone. Quanto appare diverso dallo stare seduti su un ponte, a guardare le persone che passano a cavallo dei fotoni? E se due persone, cavalcando insieme due fotoni, si lanciano una palla tra loro? Dalla prospettiva di quelli che cavalcano i fotoni, sembrerebbe che la palla vada dritta dall'una all'altra parte. Invece dal ponte, mentre passano, sembrerebbe che la palla si muova ad angolo. Inoltre, il tempo e lo spazio funzionano in modo diverso per la velocità della luce.
L'idea che le cose potessero essere relative in psicologia mi condusse alla soggettività oggettiva. Mentre indagavo sulle cose, le persone continuavano a parlare della soggettività come di un peccato. Ora, guarda caso, a me piacciono i peccati. Ho voluto sapere come funzionava.
Questo vale per tutte le cose. In ciò che osserviamo, dall'ipnosi alla fisica o a qualsiasi altra cosa, indaghiamo sull'esperienza soggettiva. Nel modellamento esploriamo l'esperienza soggettiva degli esperti. Come riescono così bene in ciò che fanno? Prendiamo quello che ci serve per riuscire a influenzare le persone nello stesso modo.

Invece di pensare alle cose come buone o cattive, vogliamo conoscerne il funzionamento: "Come fai a farlo?".
Faremo un passo alla volta, come quando si cucina seguendo un ricettario. Una torta al cioccolato non è né buona né cattiva, finché non la si assaggia. Da una ricetta si impara la struttura di base per fare le cose. Dopodiché, ognuno realizza dei piccoli cambiamenti secondo il proprio gusto.
Nei prossimi giorni voglio darvi il fondamento di quello che io ho tratto da Milton, e da alcuni degli altri grandi. E in più, potete cominciare a darvi voi stessi il vostro fondamento. In seguito, potete prendere qualsiasi cosa facciate con le convinzioni e con l'ipnosi, e renderla più profonda.

Il trucco della convinzione.
Mi accadde una cosa molto istruttiva dopo che ero tornato dalla mia visita a Milton. A quei tempi ipnotizzavo qualunque cosa si muovesse. Volevo scoprire se quello che aveva detto lui funzionava. Non mi interessava la verità scolastica. Volevo invece sapere cosa si riuscisse a fare se si dava il meglio di se stessi e si provava tutto.
Così comprai il libro Advanced Techniques of Hypnosis and Therapy. Racchiude anni di articoli di Milton apparsi su riviste del settore. Descrive diversi stati che ha indotto e numerosi e diversi effetti ipnotici come la distorsione temporale, la cecità ai colori, la limitazione dell'udito, e tutto il resto.
A quel tempo avevamo un gruppo sperimentale  laureandi, le cavie dell'umanità! Per nove mesi, una volta alla settimana, ci riunimmo e provammo di tutto. Se non riuscivamo a fare qualcosa, ci provavamo in modo diverso.
La scienza dell'ipnosi aveva acquisito una nozione detta "suscettibilità". Hildegard, a Stanford, aveva "provato" che alcune persone potevano essere ipnotizzate e altre no. Tuttavia, aveva tralasciato quello che in linguistica chiamiamo "performativo". Cioè, chi o cosa, in realtà, agisce: in pratica, chi o cosa compie il lavoro. Quindi ci siamo chiesti: "Ipnotizzate da chi?".
Abbiamo preso delle persone e abbiamo fatto degli esperimenti con loro. Alcune riuscivano facilmente a fare qualunque cosa. Altre riuscivano a fare tutto dopo avere imparato il metodo. Poche andavano in una trance profonda, ma non riuscivano a fare niente.
Un giorno ero seduto a un tavolo con un amico e avevo con me l'immagine per la copertina del libro La Struttura della Magia. Lui entrò in una trance profonda. Chiuse gli occhi. Io dissi che, quando avrebbe aperto gli occhi, l'immagine sarebbe scomparsa. Poi gli dissi di entrare in se stesso e di contare fino a dieci. Al dieci, l'immagine sarebbe scomparsa.
Lui si era ormai scoraggiato. Da sei mesi i suoi tentativi di farsi ipnotizzare erano stati inutili. Mentre cominciava a contare, io presi l'immagine e la nascosi sotto il tavolo. Lui aprì gli occhi e fece: "Uuuuuahhhh!". Io dissi subito: "Proprio così! Ora chiudi gli occhi." E rimisi l'immagine sul tavolo.
Quando riaprì gli occhi, esclamò: "Oddio!". Io dissi: "Sai, questo significa che puoi fare tutto." Da quel giorno, riuscì a indurre qualsiasi fenomeno ipnotico: qualsiasi allucinazione, distorsione temporale, qualsiasi cosa. Non vi starò neanche a dire cosa riuscì a fare al di fuori dell'ipnosi.
In questo modo, ho costruito in lui una convinzione, sebbene in modo primitivo. Non era cambiato niente nel mondo esterno. Non era cambiato niente nella sua struttura neurologica. Era cambiata solo la sua convinzione.
Credere nell'ipnosi.
Questo mi ha spinto a chiedermi: "Come funzionano le convinzioni?". Per l'ipnosi, come per molte altre cose, le convinzioni rappresentano il treno diretto che porta le persone in stati alterati in modo veloce ed efficace. L'ipnosi aumenta le convinzioni che le persone

hanno riguardo alle proprie capacità, non solo nel campo della trance, ma nel mondo in generale. Usate il treno più rapido.
Molti pensano che quando si va in trance si perde il controllo di se stessi. In realtà, si ottiene il controllo. Si ottiene la capacità di controllare il proprio battito cardiaco, la propria pressione sanguigna, si potenziano la memoria, la capacità di usare la forza o l'abilità fisica, di controllare il tempo e le proprie percezioni. Comincerete a fare questo tipo di cose alla fine di questo corso. Questo aumenterà le vostre capacità con voi stessi e con gli altri. Imparate entrambe le parti, ed entrambe le responsabilità. Così potrete sapere cosa significa il controllo e a cosa serve.
Lavoriamo con componenti molto semplici. Quanti di voi hanno esperienza sulle submodalità? In realtà, tutti voi avete usato le submodalità per tutta la vita, senza saperlo.
Atteggiamento ed eccellenza.
Notate la differenza tra il modo in cui insegnano gli altri e il modo in cui insegno io. Date un po' d'importanza al vostro atteggiamento. La PNL è molto più che un semplice metodo. PNL significa anche l'atteggiamento che si ha quando la si usa. Se non avete convinzioni potenti sul fatto di poter fare qualunque cosa...
Ora, fermatevi. Prendetevi qualche minuto per imparare una cosa. Chiudete gli occhi. Pensate alle persone che, per voi, rappresentano un problema. Pensate a quelle che, appena entrano, fanno scattare una vocina nella vostra testa che dice: "Oh, merda!". Chiudete gli occhi e ritornate a quel momento. Guardate quelle persone e sceglietene una. Mentre la vedete entrare, fate caso alla direzione da cui proviene la vostra vocina interna, e fate attenzione a come vi fa sentire. Se rendete l'immagine più grande e più luminosa, probabilmente vi sentirete peggio. È così?
Ora, provate in un altro modo. Io consiglio a tutti di provarlo prima di lavorare con i clienti. In ogni caso, fate finta che questa persona sia un vostro cliente.
Immaginatevi un burrone con una montagna ad ogni lato. Ingranditelo finché non riempie uno schermo di dodici metri per dodici. Giù, in fondo al burrone, vorrei che metteste il vostro cliente. Rimpicciolitelo. Potete anche immaginare il bagliore dei fulmini in cima alle montagne.
Proprio di fronte a voi, mettete un puma di dodici metri  un grande felino ruggente. Immaginate che anche le vostre dimensioni aumentino, mentre entrate nella scena e all'interno del grosso gatto. Dalla prospettiva di quel felino, guardate il vostro cliente in modo affamato. Continuando a guardare in basso verso il vostro cliente, battete la terra con la zampa e vedetela tremare. Vedete la paura negli occhi del vostro cliente. Ora, potete sentire molto forte il fragore di un tuono, e potete ruggire più forte.
Adesso prendete quest'immagine e ingranditela ancora, e ancora. Rendete i colori più brillanti. Ora, guardando in basso verso il vostro cliente, sentite, dalla vostra stessa voce: "Sei mio!". Notate se questo vi fa sentire in modo un po' diverso.
Se non notate alcun cambiamento, controllate il vostro battito. Controllate che ci sia. Perché, mentre ingrandite quell'immagine, potete anche aumentare il volume. Ora, mettete su ognuna delle due montagne duecento cantanti gospel che cantano: "Dai! Vai! È tutto tuo!".

I componenti per costruire le convinzioni.
Considerate il vostro atteggiamento e cominciate a credere veramente nel fatto che il vostro compito è fare qualcosa per le persone. Non dovete semplicemente stare lì ed aspettare che cambino. Sono venute da voi. Vi hanno pagato perché cambiate la loro vita. Perdio, lo farete.
Chiamiamola "costruzione dell'atteggiamento". Ora, se vi presentate con quell'atteggiamento, vi occorre solo aggiungere ingenti quantità di abilità. Noi formiamo le abilità con lo stesso tipo di componenti. Prendete, ad esempio, quel film.

Mentre prendete quell'immagine, voglio che la rendiate più grande. Voglio che alziate sempre di più il volume dei cantanti. Mettetelo in dolby surround. Portate quell'immagine più vicino a voi. Come vi fa sentire? Cambia l'intensità delle vostre sensazioni? Se è così, continuate ad alzare il volume, fino ad aumentare considerevolmente il vostro potere personale interiore. Invece di dire: "Oh, merda", quando guardate in basso verso il vostro cliente, cominciate a dirvi: "Sarà un gioco da ragazzi! ".
Avete fatto la stessa cosa quando avete cominciato a camminare. Avete cominciato con passi piccolissimi, uno alla volta, e li avete messi insieme formando una base per esplorare un intero nuovo mondo di attività; un mondo di apprendimento, un mondo di comprensione, un mondo di maggiore controllo nel vostro stesso ambiente.
Riprendete l'orientamento per un attimo. Ponetevi qualche domanda. Esaminate per un minuto la vostra mente.
Potreste ingannare un cliente. Togliere l'immagine e nasconderla sotto il tavolo non funzionerà con ogni cliente. Quel tizio, a quel tempo, in quella situazione, non se lo sarebbe mai aspettato. Il trucco ha cambiato la sua convinzione. La cosa importante non era spostare l'immagine. La cosa importante era cambiare la sua convinzione.
Il potere del placebo.
Forse pensavate che il placebo funzionasse perché la persona non sa che è un placebo. Il placebo funziona grazie alla convinzione. Negli Stati Uniti facciamo una cosa strana: testiamo tutti i farmaci contro i placebo. È a questo che serve il test in doppio cieco. Il test in doppio cieco è una valutazione dell'efficacia di una terapia in cui un gruppo di pazienti prende un farmaco, l'altro gruppo prende un placebo. Ma né i pazienti, né gli operatori che somministrano i farmaci, sono al corrente di cosa stanno assumendo o somministrando. In questo modo, si acquisiscono più informazioni sui placebo di quante non se ne abbiano su tutti i farmaci messi insieme.
Io e Robert Dilts avemmo un'idea. Decidemmo di mettere sul mercato un prodotto, piccole capsule vuote, col nome di "placebo". Nessun effetto collaterale.
Robert, a quel tempo, era un mio laureando. Andò a riguardarsi la ricerca condotta su problemi comuni come il mal di testa. Progettammo allora di pubblicare un opuscoletto con un indice. Uno guardava alla voce "mal di testa" e leggeva: "Testati contro altri farmaci, i placebo funzionano cinque volte su sei." E poi continuava: "Prenderne sette quando si ha mal di testa." E infallibile.
La Food and Drag Administration, l'organo deputato al controllo degli alimenti e dei farmaci negli USA, protestò. Ci disse che gli effetti sarebbero svaniti. Che il placebo avrebbe perso la sua efficacia. Sapevamo che poteva succedere. Alcune persone non sarebbero riuscite a radicare le convinzioni abbastanza tenacemente la prima volta. Rivelammo, quindi, il nostro piano di riserva: "NOVITÀ! PLACEBO PLUS! DOPPIA DOSE DI INGREDIENTI INATTIVI! DUE VOLTE PIÙ EFFICACE DI PRIMA!".
Ovviamente, essendo la FDA diretta da aziende farmaceutiche, non ce lo avrebbe mai lasciato fare. In realtà, non riuscirono a trovarci alcun pericolo. Le capsule erano vuote. Non c'era niente dentro. Ci dissero che era illegale ed immorale. "Comunque," dissero "non funzionerà mai, quindi non ve lo lasceremo fare."
Avevamo provato che funzionava. Avevamo decenni di'risultati degli esperimenti fatti proprio da loro. Avevamo anche i risultati delle nostre personali ricerche.
I miei clienti, spesso, sapevano che ciò che stavano assumendo era un placebo. Lo sanno ancora adesso. In effetti, io do loro la capacità di credere che funzioni proprio perché è un placebo. Spiego loro che, siccome sanno già che è un placebo, funzionerà per sempre. In effetti, avviene proprio così. La struttura di come funziona una convinzione è il punto da cui voglio cominciare.
Non ipnotizzabilità.

Potete imparare un sacco di cose sul tempo e sulla tonalità. Potete allenarvi con registratori, lettori CD, metronomi ed altro. Abbiamo a disposizione molti più strumenti elaborati di quanti, in realtà, ne siano necessari.
In vari libri si legge: "Il tempo e la tonalità non hanno alcun effetto quando si fa un lavoro di trance profonda." Immaginate di sentire questa frase pronunciata da Topolino e da Muhammad Ali. Mi sembra che abbiano un certo impatto. Potete rendervi conto del fatto che il tempo e la tonalità non hanno avuto alcun effetto, perché il tizio che ha scritto questa frase non riusciva a modificare il proprio tempo e il proprio ritmo.
Gli scettici, in passato, fecero un esperimento in cui provarono in tutti i modi a farmi sembrare un impostore. Io stavo tenendo un seminario con trecentocinquanta persone. Due psichiatri del laboratorio di Hildegard mi portarono una donna. La presentarono dicendo: "È stato provato che questa signora è una 'Hildegard zero'. Non può essere ipnotizzata." I due, a entrambi i lati della donna, la tenevano su.
Aveva un'espressione allucinata sul volto. Io riconosco una trance quando la vedo.
Ripeterono: "Non si riesce ad ipnotizzarla." Lei cominciò ad annuire col capo.
Pensai di dare una piccola dimostrazione. La presi alle spalle e la portai a sedere su uno sgabello girevole sul palco. La feci ruotare e la misi con le spalle verso il pubblico. Le dissi di rilassarsi per un minuto.
Poi mi girai e annunciai al pubblico che queste due brave persone, venute dal laboratorio di Hildegard a Stanford, ci avevano portato una persona "non ipnotizzabile". Volevo mostrare loro che, in effetti, alcune persone non potevano essere ipnotizzate. Mi chiedo ancora come una persona possa essere ipnotizzata da una monotona induzione di second'ordine che esce da un registratore, che poi è quello che Hildegard faceva. Ma scelsi di non dirlo.
Poi feci girare lo sgabello e mi rivolsi alla donna: "Se ti dicessi: 'Ora chiudi gli occhi!', non riusciresti a farlo." E lei chiuse subito gli occhi, clug\ Perché? Perché c'è differenza tra starsene seduti su una sedia, ad ascoltare un registratore, in un laboratorio  e stare seduti su uno sgabello girevole, ad ascoltare una persona reale, davanti a trecentocinquanta facce. Questo fa una grossa differenza.
Non dovremmo avere tutti un pubblico di centinaia di persone nel nostro ufficio? Il lavoro in trance sarebbe molto più facile. Quella donna non si era mai trovata di fronte a un pubblico così numeroso. Guardò quel mare di volti e questo alterò il suo stato di coscienza. Quindi sussultò, io le dissi: "Chiudi gli occhi!", e lei si precipitò dentro di sé.
In seguito, dimostrò quasi ogni fenomeno di trance profonda. Li presentai al pubblico come cose che non riusciva a fare. Stetti un po' di tempo davanti a lei e dissi: "Se alzassi un po' il suo braccio in questo modo, dovrebbe rimanere lì." Lo lasciai andare. Rimase lì. Ma io non mi voltai a guardare. La gente continuava a fare "uuuhhh!" e ad indicare la donna per attirare la mia attenzione. È sempre divertente non concedergliela. Stanno più attenti.
Esplorare le convinzioni.
Voglio che cominciate con una cosa semplicissima. Entrate in voi stessi e pensate a qualcosa di cui siete categoricamente convinti. Prendete qualcosa che sia privo di significato emotivo. So che alcuni di voi hanno avuto una formazione in psicologia. Curatevi! Fidatevi. Pensate a qualcosa come: "Credi che il sole sorgerà domani mattina?". Non sceglieste: "Credi di essere una persona di valore?". Rendete la cosa semplice, in modo che funzioni. Appena cominciate ad associarvi un significato, diventa meno efficace. Aumentando l'emozione, diminuisce l'informazione.
Quando eravate bambini vi è mai capitato di disegnare delle figure stilizzate su un blocco di carta e poi di farne scorrere velocemente i fogli? Si ottiene l'effetto della figura stilizzata che si muove. Avete mai visto questa cosa? Se io disegnassi su uno di quei blocchi, ma vi dessi solo un disegno alla settimana per cinque anni, che tipo di schema riuscirebbe a formarsi la vostra mente? Non vedreste cosa sta succedendo. Ma se fate scorrere le

pagine velocemente una sola volta... È così che funziona il cervello. Impara facendo le cose velocemente e in modo semplice. Crea degli schemi.
Amore per la velocità.
È più facile curare una fobia in dieci minuti che in cinque anni. Ho usato questo trucco per dieci anni, prima di saperne abbastanza da raccontarlo a qualcuno. Non mi rendevo conto che la velocità con cui fai le cose le fa durare.
Io ero in grado di curare una fobia. Altre persone non ci riuscivano. Alcuni usavano la mia stessa tecnica, ma comunque non ci riuscivano.
Insegnavo alle persone la cura delle fobie. Loro ne facevano una parte una settimana, un'altra parte la settimana dopo e un'altra parte la settimana dopo ancora. Poi venivano da me a dirmi: "Non funziona!". Se, invece, si impiegano per la cura solo cinque minuti, e la si ripete finché non si svolge molto velocemente, il cervello capisce. È parte del modo in cui funziona il cervello.
Io ero anche più impaziente di loro. Loro se ne stavano lì seduti e volevano trascinare il lavoro per un'ora. Volevo che le persone terminassero e uscissero in cinque minuti, così potevo pensare ad altro. Questo era un vantaggio anche per i miei clienti.
Ho scoperto che la mente umana non apprende lentamente. Apprende velocemente. Non lo sapevo. Semplicemente, si muove con rapidità.
Tutte le altre cose nell'universo sembrano funzionare allo stesso modo. Se prendete una lamina di metallo e la piegate velocemente e con forza, manterrà la nuova forma. Se la piegate con forza e velocità sufficienti, potrà rompersi. Se invece la piegate lentamente, riacquisterà la forma di partenza. Per fare in modo che le cose rimangano come sono, usate la velocità.
Se volete che siano le idee a prendere forma, vale lo stesso principio. Immaginate di seguire una persona nella cura veloce delle fobie. Affinché la cura funzioni, è necessario passare rapidamente attraverso le sue varie fasi, soprattutto quando riavvolgono alla fine. La velocità fa in modo che il risultato sia definitivo. Io non la uso più. Per me, è troppo lenta. Per ricalcare, a volte, vi afferro. O mantenete la presa, o è meglio che rinunciate. Potete ricalcare finché non entrate nei panni delle persone. Fatelo per l'empatia. Praticate l'empatia con i vincitori di premi Nobel, felicemente sposati, che sanno divertirsi in modo saggio ed equilibrato. Ricalcate le vittime per sapere come fare in modo che reagiscano. Poi, spingetele fuori da quello in cui sono rimaste bloccate, qualunque cosa sia. Ricalcate per poi guidare.
Apprendimento lento.
Potreste scegliere di fare l'errore della Montessori, il ricalco estremo, e cioè decidere di insegnare sempre cinestesicamente ai bambini cinestesici, di ricalcare i bambini visivi sempre con il linguaggio visivo, e così via. In realtà, questo sistema li limiterebbe per tutta la vita! Al contrario, bisogna fare in modo che le persone usino tutto quello che possono il più velocemente possibile.
I neonati cominciano a imparare a parlare. Non sanno nemmeno che esiste il linguaggio. I bambini riescono ad imparare velocemente una lingua. Possono imparare le lingue straniere quando conoscono a mala pena la loro lingua madre. Il nostro sistema scolastico tralascia clamorosamente di insegnargliele. Le insegniamo poi per dodici anni in modo che, in seguito, non siano capaci di spiccicarne neanche una parola.
Un altro problema è il luogo in cui insegniamo una lingua. Quando andavo a scuola, stavamo seduti nel laboratorio linguistico di fronte a un quadro di comando, con una serie di cuffie audio. Ogni enunciato nella lingua studiata veniva associato ad un quadro di comando. Io studiavo lo spagnolo. Sono andato in Messico. Ho sentito parlare spagnolo. Ho visualizzato un quadro di comando. Ho rivissuto l'esperienza di essere a scuola. Questo non mi "ha aiutato a comunicare. Ma era divertente, se ti piacevano i quadri di comando...

Trascinate qualcuno in Messico. Dategli due bottiglie di tequila. La mattina dopo parla già la lingua franca. Non scherzateci solo su queste cose. Prendetevele a cuore. Si tratta della vostra vita. Si tratta della vita dei vostri figli.
Appena ho smesso di pensarci, ho cominciato semplicemente ad uscire e a divertirmi, a fare delle cose insieme alle persone e a relazionarmi alla gente. È così che impari la lingua. Questo vale per tutto. Ma la gente non si rende conto dell'efficacia di questo sistema.
Il problema della possibilità.
Le persone pensano a quello che non possono fare. Ho condotto dei seminari generativi. Dicevo: "Qui non si intende realizzare un cambiamento a rimedio di qualcosa: se venite da me, è perché volete delle cose positive." Alcune persone si presentano da me, ma non hanno neanche l'apertura mentale per concepire delle possibilità.
Vengono da me e dicono: "Voglio sbarazzarmi del mio dialogo interiore." Io rispondo: "Ucciditi, così non ce l'avrai più." Loro fanno: "Aspetta un attimo...".
Bisogna che capiscano, che sognino quello che è possibile. Non sanno nemmeno qual è il problema. Hanno prima pensato, erroneamente: "Conosco la soluzione! Se non fossi tormentato dal mio dialogo interiore, allora starei bene. Sarei illuminato." Invece, potrebbero rendersi conto del fatto che possiamo scegliere cosa far diventare un problema e decidere quale procedimento usare.
Potrebbero parlare dentro loro stessi come Mozart. Avrebbero dentro di sé un'opera a motivarli. Allora, vorrebbero tenersi tutte le loro voci. Avrebbero una magnifica risata, come Mozart. Il loro mondo risuonerebbe di musica e di forti emozioni, invece che di vocine cattive e piagnucolose.
Dettagli decisivi.
Qualunque cosa troviate sulla strada, muovetevi velocemente, in modo che non riesca a tenere il vostro passo. Muovetevi velocissimi. Più veloce passiamo, meno dettagli riusciamo a percepire. Le persone rimangono invischiate nei dettagli. Non sappiamo quando andare veloce e quando andare lenti. Questo porta alle cattive decisioni.
Il valore dei dettagli dipende da quello che volete imparare. Impariamo ad attraversare un ponte. Volete procedere centimetro per centimetro? Volete prendere in considerazione tutte le possibilità di cadere ad ogni passo? È necessario che abbiate uno scopo, per poterlo raggiungere. Trovate un modo per divertirvi mentre ci provate. I soldati, nell'esercito, imparano a camminare su un'asse di legno. Camminano sull'asse a due centimetri da terra. Poi, quell'asse viene portata a sei metri da terra. Si muovono più lentamente di quanto facessero a terra. Guardano in basso, assumendo informazioni di cui, in realtà, non hanno bisogno: a loro occorrono solo i dati relativi all'asse. Se vi camminassero su nello stesso modo in cui lo fanno quando l'asse è quasi a terra, potrebbero ottenere lo stesso risultato. Dato che sono consapevoli dell'altezza, considerano con altrettanta consapevolezza la possibilità di cadere, e si muovono con impaccio.
A volte le informazioni sono rilevanti, altre no. Costruite una convinzione che dica: "Guarda solo l'asse e vai avanti. Non c'è differenza." Filtrate e selezionate le informazioni di cui occuparvi.
A Houston, mi arrampicavo il più in alto possibile, su alberi alti, a volte su muretti. Quando il paesaggio è per lo più piatto, stare in alto fa ancora più effetto. Mi ricordo la prima volta che ho visto dei tizi lavorare su un grattacielo. Trafficavano avanti e indietro su quelle travi. Ho pensato: "Questi sono fuori di testa."
Io ero al diciassettesimo piano, e guardavo su verso di loro, pensando a queste cose, come se altri diciassette piani facessero qualche differenza. All'improvviso ho guardato giù. Da quale altezza devi cadere per spiaccicarti al suolo? Al di sopra di una certa altezza, in realtà, non puoi fare altro.

Questi operai non devono perdere di vista alcuni elementi. Si concentrano su cose come gli strumenti e il vento: io ho imparato a non perdere di vista quest'ultima cosa. Ero in piedi su un ponteggio. Anche se avevo solo un piano sotto di me, il vento mi ha quasi buttato giù. Ero occupato a guardar loro. Non guardavo, ^invece, dove stavo andando. Gli operai, al contrario, l'hanno visto arrivare. Prima che arrivasse, si sono piegati nella direzione giusta. Hanno avuto la sensibilità di guardarsi intorno e di notarlo. Io, invece, ho quasi perso l'equilibrio. Costruite convinzioni che vi dicano: "Progetta le tue percezioni, e progetta i tuoi comportamenti, attorno al compito da svolgere. Allora, il compito diventa facile." Se non lo fai, ottieni l'effetto contrario: troppa teoria.

Decostruire le convinzioni.
Ora voglio che vi fermiate e che pensiate a una cosa di cui siete convinti assolutamente, totalmente e completamente. Fermatevi. Pensateci. Pensate a qualcosa che sapete per certo. Voglio che facciate attenzione alle seguenti distinzioni. Notate cosa succede quando vi viene chiesto: "Il sole sorgerà domattina?". Notate come rappresentate la certezza. Il sole sorgerà.
Probabilmente avete studiato l'esistenzialismo all'università. Potete mettere in discussione qualunque cosa in qualunque modo. Ma la domanda è: "Ne siete convinti o no?". Per scoprire se si può farci sopra della filosofia, ritornate a scuola. Se dovete proprio farlo, fatevi una domanda del tipo: "Respirare è utile?".
Quando avete scelto la cosa di cui siete certi, voglio che ne notiate alcune caratteristiche. La voce, viene da questo lato o da quell'altro? Viene dalla vostra testa, da di fronte a voi o da dietro di voi? Si muove? Va su e giù? Da una parte all'altra? Va tutto intorno?
Alcune voci provengono da dietro, altre da davanti. Avete letto niente di Stephen King? Vi piacerebbe avere il suo dialogo interiore? A me no! Come parte della sua strategia motivazionale lui ha una voce, circa mezzo metro dietro di lui, che sembra provenire da sotto terra. Questa voce tuona: "Mettiti al lavoro!". Ecco come mantiene alta la sua motivazione. Prendete anche una cosa che potrebbe essere vera o meno. Non è che non sia vera, è solo in forse. Prendete, ad esempio, la partita di domenica prossima: potrebbe finire così, potrebbe andare coli. Oppure, alla domanda: "Cosa vuoi per pranzo?". Potreste rispondere: "Guarda, non so nemmeno se pranzerò oggi." Scegliete qualcosa che potrebbe essere vero o meno. Fatelo insieme a me, un poco alla volta. Ora, prendete entrambe le cose a cui avete pensato, una alla volta. Prima pensate alla cosa di cui siete convinti. Poi pensate a quella che potrebbe essere o meno. Adesso, avete una convinzione e un dubbio.
In particolare, voglio che notiate dove sono queste immagini. Sono in una posizione diversa? Una è in alto e l'altra è in basso? Una è a destra e l'altra a sinistra? Sono nello stesso posto?

Convinzione e dubbio.
Tu, ad esempio. Guardane una. Ora, guarda l'altra. Nota se sono in posizioni diverse. Lo sono? Sì, la convinzione forte è proprio dritto davanti a te e più in basso; il dubbio, invece, è a destra. E per voialtri? Ciascuno di voi troverà qualcosa di diverso.
Queste sono le cose di cui è fatta la soggettività. Tutti voi avete immagini, voci, sensazioni, musica, gusto, equilibrio, odore. Si tratta di questo.
Sulla soggettività non ci si può sbagliare. È l'unica cosa nella vita su cui non vi potete sbagliare. È la vostra stessa soggettività. Se un'immagine sembra essere a destra, è lì che sembra essere.
Passate in rassegna le vostre rappresentazioni! Guardatene una, poi guardate l'altra.
Una delle due è più grande? Una è più luminosa? Una è più vicina? Una è a colori e una in bianco e nero? Oppure sono entrambe a colori, o entrambe in bianco e nero? Una delle

due è una diapositiva, come un'istantanea immobile? Oppure sono entrambe dei filmati? Una è a fuoco e l'altra è sfuocata? Una è a tre dimensioni e l'altra è a due dimensioni?
E che dite di quello che udite? La voce di una rappresentazione proviene da una direzione diversa rispetto a quella dell'altra? Ha un ritmo diverso? Vi sembra che la voce cominci da vicino o da più lontano? È la vostra voce o è quella di vostro padre?
A volte le cose diventano, di colpo, semplicissime. Una volta avevo una cliente la cui rappresentazione di qualcosa di assolutamente vero avveniva attraverso la voce di sua nonna. Quando una cosa non era vera, era la voce di sua madre a rappresentarla. Era il suo modo di dividere le cose. Questa signora mi disse di essere convinta di non riuscire ad andare in una trance profonda. Le feci prendere questa convinzione e le dissi di rappresentarsela attraverso la voce di sua nonna.
Voi fate queste distinzioni? Questi sono i blocchi principali. Scenderemo nei dettagli più avanti.
Dimostrazione di induzione di una convinzione.
Per ora, voglio che pensiate alla capacità di andare in una trance più profonda e più completa di quanto abbiate mai pensato vi sia possibile. Voglio che lo facciate in un modo molto specifico. Cominciate col mettere un'immagine di voi stessi in una trance di questo tipo, nella posizione di qualcosa che potrebbe essere vero o meno. Non mettetela ancora nella posizione della convinzione. Cominciate col metterla nella posizione del dubbio.
Ad esempio tu, scusa, ti dispiacerebbe aiutarmi un attimo? Per te, in alto a sinistra, c'era la cosa che potrebbe essere vera o meno, giusto? Voglio che cominci col mettere un'immagine di te stesso proprio lassù, in una trance più profonda di quanto non sia mai stato. Va bene? Ora, spostala lentamente lontano, verso l'orizzonte, finché non arriva ad un determinato punto. Poi, voglio che la tiri velocemente verso l'alto, whhhaccckkl Così veloce. Tirala su, fino alla posizione in cui si trova la convinzione forte e potente, con le rappresentazioni auditive che hai lì. Rendila delle stesse dimensioni, portala alla stessa distanza, e fallo velocemente. Comincia subito.
Proprio così... Lasciati andare giù, fino in fondo, con un crescente senso di benessere, di soddisfazione e di godimento di come sia facile imparare realmente ad entrare in uno stato profondo, piacevole e rilassato. E voglio che il tuo inconscio ti dia la certezza di sapere che puoi veramente imparare a fare qualsiasi cambiamento e che puoi ottenere tutte le abilità che vuoi. Voglio che tu sappia quando vuoi ritornare in questo stato e, di fatto, tornarci proprio ooooraaa... con un'intensità raddoppiata. Ecco, così. Giù, fino in fondo. Così, voglio che, ogni volta che ti tocco in questo modo, tu possa ritornare indietro giù, fino in fondo, o anche se solo senti qui il tocco della mia mano. E, ovviamente, se ti tocco sull'altra spalla, puoi ritornare cosciente e sentirti meravigliosamente bene. Sì, così. Giù, fino in fondo.
Sei di nuovo tra noi, adesso? "Sì, abbastanza." Grazie!

## 2.
## Credere nella risata.
## Strutturare i problemi come humour e come qualcosa di divertente.

Dal momento che vi abbiamo fornito la convinzione di poter andare in trance più profondamente di quanto siate mai riusciti a fare prima, e di poter diventare abilissimi nello svolgere il lavoro di trance con i vostri clienti, è ora di installare Un'altra abilità: quella di strutturare le cose in modo spiritoso.

Affrontate i problemi con senso dell'umorismo. Il senso dell'umorismo è una funzione naturale degli esseri umani. La gente ne parla come di una liberazione. In PNL, noi chiediamo: "Liberazione da cosa?". Chiediamo anche: "In che modo?".
Se si è privi di senso dell'umorismo, si finisce per rifare le stesse cose. Senza una risata, qualunque cosa abbiamo fatto, la facciamo di nuovo. Quando le persone si sentono in colpa, si lamentano e brontolano, e rifaranno la stessa cosa. Possiamo, invece, sentirci sorpresi, sollevati, e contenti di averlo notato, e cominciare a ridere. Allora cosa accade? Apriamo una porta. Possiamo sfuggire a tutto quel mondo. La gente dice: "Un giorno ci ripenserò e ci riderò sopra." Perché aspettare quel giorno? Non serve a niente.
Con la capacità di ridere, avete la libertà di evadere dal vostro stesso modello del mondo. Molte volte le persone ridono, ma non evadono. Cogliete il momento. Usate l'istante della risata.
Guardate una situazione per come è ridicola in realtà. In un altro contesto o in un altro momento lo sarebbe. In un'altra cultura lo sarebbe. Potete cambiare le vostre percezioni a sufficienza per farlo.
Anche gli alieni.
Immaginate come dobbiamo apparire agli alieni. Gli alieni, nei film e nei telefilm, vengono sulla terra, e sanno come infiltrarsi tra gli umani. Impossibile. Un paio di alieni, quaggiù, verrebbero beccati subito. Gli umani sono troppo strani.
Immaginate di essere degli alieni, di venire qui sulla terra e di cercare di inserirvi nel contesto degli esseri umani. Vi svegliate la mattina come tutti gli altri. Poi, notate che noi umani entriamo tutti in scatolette di metallo con le ruote e guidiamo ad altissima velocità in direzioni opposte, lungo una striscia dipinta sulla strada.
Voi alieni penserete: "Questa dev'essere una delle manie più bizzarre degli abitanti di questo mondo. Entrano in queste scatolette di metallo e guidano ad altissima velocità l'uno vicino all'altro. A guidare più veloci sono quelli che sfrecciano in direzioni opposte proprio l'uno accanto all'altro. Potrebbero allungare un braccio e toccarsi. Se lo strapperebbero via. Spesso, fanno anche di peggio." Un alieno non capirebbe, direbbe: "Guarda, hanno imparato. In alcuni posti hanno messo delle barriere in mezzo, al posto della vernice. Costruiscono barriere di cemento. Ti aspetteresti che avessero il buon senso di costruire macchine di gomma e di guidare più lentamente, in modo da rimbalzare soltanto, invece di schiantarsi."
Deve sembrare un comportamento piuttosto strano. Si potrebbe volare a una velocità dieci volte superiore alla velocità della luce. Si potrebbe volare molto basso, vicino al terreno, e andare velocissimi. Anche questo farebbe comunque paura. Nello spazio non c'è niente con cui scontrarsi.
Poi, notereste tutte le piccole stranezze come, ad esempio, le persone che stanno a mollo in piscina nei loro giardini. Soprattutto in questa città. Pensereste: "Devono farlo, dato che hanno tutte quelle regole sulla guida a cui non obbedisce nessuno."
Quindi, volete scoprire come inserirvi nel contesto umano. Cominciate ad imparare le nostre regole e a seguirle. Cosa puoi fare e cosa no? Quando puoi farlo e quando no? Qui lo sanno tutti. Abbiamo delle regole di comportamento comunemente accettate.
Non le capiamo per niente. Semplicemente, le osserviamo. Ci siamo dimenticati di come abbiamo cominciato a farlo. Non ci facciamo più attenzione.
Queste cose sembrerebbero molto, molto difficili da imitare da parte di chiunque: noi stessi possiamo prendere delle persone che imparano a guidare a San Francisco e portarle a San Diego. Là guidano tutti come pazzi. Oppure, prendete un automobilista di San Diego e mettetelo a San Francisco. Lo stesso problema.
Prendete uno qualsiasi dei due e sbattetelo a Londra, o a Parigi, 0 a Roma. È tutto un altro mondo. Alcuni si rendono conto, e pensano: "Questo è il modo in cui guidano questi." Altri cercano di eludere il problema, dicendosi: "Sono andati tutti fuori di testa."

Ora, ci sono giorni in cui cominciate a pensare che tutto il mondo sia impazzito o che ce l'abbia con voi. Può succedere. Viktor Frankl ha trovato cose di cui ridere e su cui scherzare quando era prigioniero ad Auschwitz perché ebreo.
Ogni volta che siete stati costretti a star male a causa del comportamento degli altri, avete avuto l'occasione di riderci su. Ce l'avete ancora. Altrimenti, dovreste star male per il resto della vita. Non limitatevi ad aprire il passaggio. Assumete il punto di vista
degli alieni.
Le risate aprono le porte. Trovate una porta.  Sfondatela.
Rivendicate un nuovo mondo.
L'ipnosi accelera questo processo. Questo mi piace. In stati alterati, le persone riescono in questo con facilità. Costruite una convinzione. Loro entrano in un potente stato alterato. Poi, prendete lo stato alterato e installate la convinzione di poter aprire questa o quella porta.
Se la vostra famiglia non fa quello che volete, non c'è bisogno di dare di matto. Se fate così, non dovete più preoccuparvene, e preoccuparvi di discuterne per dieci anni in terapia.
Quante persone, in questo mondo, sono morte perché altri avevano deciso che, se non condividevano le loro idee, dovevano essere uccise.
Le persone lo fanno con loro stesse, al loro interno. Costruiscono convinzioni. Sono convinte di dover essere felici. Per essere felici, sono convinte di dover cambiare qualcosa. Questo significa che c'è qualcosa che non va. Dicono a loro stesse: "Ferma il dialogo interiore." Non so come riescano a farlo senza notare la stupidità di questo approccio, senza sorriderne. Non possono chiedersi: "Come so di non essere felice?". Almeno, così, proverebbero ad uccidere solo alcune parti di loro stesse.
Ascoltate i litigi nelle opere liriche. Che bel modo di essere in disaccordo. Si può litigare in armonia. In alternativa, si può sviluppare un continuo, permanente, totale ed eterno accordo: l'errore della gente monotona. Perché le persone aspirano alla monotonia? Rendetevi conto della ragione per cui a queste persone non piacciono le loro voci interiori. È perché hanno una tonalità che fa rabbrividire. Non vanno d'accordo con le altre persone perché hanno un terribile tono di voce.
Ho visto così tante volte una persona voltarsi e strillare: "Lo sai che ti amo!". Il tono non si adatta alla frase. Invece, puoi voltarti e dire dolcemente: "Ti odio", con voce mellifua. Avrai in risposta un sorriso.
Il tono, l'espressione del vostro viso, tutte queste cose comunicano con forza. Le parole trasmettono ben poco significato. Se non l'abbiamo all'interno della nostra testa, non l'avremo mai all'esterno. Come fareste a saperlo?
Potete crearvi un piacevole stato interiore. La trance lo fa per voi. Le persone riescono a ridere di loro stesse, riescono a rilassarsi di più. Cominciate da uno stato piacevole. Ci pensate, che abbiamo bisogno di qualcuno che ci dica queste cose?
Gli alieni scopriranno quello che facciamo all'interno delle nostre teste. Il nostro comportamento non gli sembrerà più così incredibilmente stupido. Certo, non avrà ancora alcuna giustificazione razionale, ma, al confronto, apparirà abbastanza normale. La restrizione delle leggi fisiche limita il comportamento. Che sollievo per gli alieni!
Coscienza non alterata.
Alla base di gran parte del lavoro in trance c'è una capacità complementare. Parliamo di "stati alterati di coscienza". Questo presuppone la capacità di mantenere qualcosa come uno stato di coscienza "normale".
Parliamo di alterare il proprio stato e di andare in trance. Questo significa fare qualcosa di diverso con la propria coscienza rispetto a quello che si fa normalmente. La flessibilità della coscienza vi fornisce un'abilità.
Quanti di voi meditano? Quando meditate, non fate forse quali di diverso da quello che fate normalmente? Non è forse vero?

Considerate il vostro essere consapevoli come una cosa che, noralmente, non fate. Quando ho imparato a meditare, mi hanno dato un mantra. Lo si deve ripetere continuamente nella propria testa. Non è una cosa che io facevo normalmente. In effetti, altera il tuo stato di coscienza. Io sono entrato in un profondo stato di noia totale. Ha funzionato!"

La realtà ipnotica.

Una volta Milton Erickson andò a tenere una conferenza. Mi piacque tantissimo, poi, il modo in cui descrisse tutta questa vicenda. Lui si rese conto, prima di cominciare a parlare, di trovarsi in una stanza piena di persone che non credevano nell'ipnosi. In effetti, alcune di quelle persone avevano cercato di fargli togliere la licenza. Nel 1955 avevano anche provato a revocargli la licenza di medico perché usava l'ipnosi. "Usa una cosa che non esiste!"

Pensateci  faceva una cosa che non esisteva. Ed era "sbagliato". Qualcosa che non c'era, era considerato negativo. Quindi lo portarono di fronte a un comitato di valutazione.

Tra l'altro, qualche anno dopo, ho incontrato proprio uno dei componenti di quel consiglio. Mi è piaciuta la sua descrizione. E stata ancor meglio di quella di Milton. Ha detto: "Mi ricordo quando è entrato dalla porta. E, dopo di quello, non mi ricordo molto di quanto è successo." Io ho pensato: "Si potrebbe proprio riassumere così." Milton li guardò e disse: "Così pensate che sia sbagliato mandare le persone in trance profonda e sentite ora che è una brutta cosa, e voglio che vi sentiate a vostro agio e rilassati, nella consapevolezza che non esiste una cosa come l'andare in trance troppo velocemente, o troppo lentamente, ora. E la consapevolezza che acquisite riguardo all'andare in trance profondamente... che a volte le persone hanno paura di quello che non esiste. La sentite?".

Mi sconvolge sempre il fatto che le persone combattano contro cose che non esistono. Le persone che affermano che non esiste niente di simile all'ipnosi vi si oppongono con veemenza, e vanno ai seminari sull'ipnosi. Che contraddizione! Ci sono persone che pagano 2500 dollari per frequentare un seminario sull'ipnosi, e poi mi dicono che l'ipnosi non esiste. Voi paghereste 2500 dollari per una cosa che non esiste?

Vendono le cassette subliminali qui da voi? Che razza di fregatura! Vi vendono cassette in cui non si sente niente. Dicono: "Ascoltala, non riesci a sentire quello che c'è, quindi non lo puoi sentire consciamente. Perciò deve per forza essere inconscio!". Giusto!? A me suona come una cosa che farebbero gli imbroglioni. Noi l'abbiamo provato. Un mio amico aveva una clinica per la cura dello stress. Abbiamo fatto una cassetta subliminale. Tutti i suggerimenti in essa contenuti erano cose come "ogni minima cosa ti farà imbestialire. Sarai nervoso tutto il giorno". L'unica cosa che si sentiva era il rumore dell'oceano. L'abbiamo data a trenta persone. Le abbiamo guardate e abbiamo detto loro: "Questa è una cassetta per il relax. Contiene diecimila suggerimenti per essere più rilassati e a proprio agio. Vogliamo che l'ascoltiate tutto il giorno, da quando vi svegliate, a quando state guidando in macchina, fino a quando andate a dormire la sera. Vi cambierà la vita." Sappiamo come dire queste cose.

Notate il mio spirito di sperimentazione. Si fanno esperimenti sulla vita delle altre persone. La chiamano "pratica privata".

Quando queste persone sono ritornate, è successa la cosa più sorprendente. Tutti, uno per uno, hanno categoricamente affermato che avevano trascorso il mese migliore, e più rilassato, della loro vita! Così, ho deciso che le cassette subliminali non erano la risposta.

Comunque, in quella occasione, Milton si rese conto di trovarsi in una stanza piena di scettici. Mi raccontò di aver tenuto, come lo definì lui: "Un discorso di un'ora e mezzo nel quale non trasmisi alcuna informazione di rilievo riguardo a niente. E lo feci lentamente e laboriosamente, costruendo un punto dopo l'altro e riferendoli a punti precedenti che non esistevano. Furono solo il suono della mia voce ed il ritmo con cui parlavo a permettermi di capire il momento giusto per fare semplicemente un passo avanti e dire: 'Potete tutti chiudere gli occhi, ooora'. E lo fecero."

Milton ha combattuto delle guerre a proposito di ciò che era legittimo e ciò che non lo era. Anche Virginia ha fatto la stessa cosa. Virginia, addirittura, teneva segreto il fatto di fare terapia familiare, altrimenti l'avrebbero licenziata. Anche più avanti nella sua vita, non si era resa conto di poterlo rivelare. Stava continuando a litigare per una causa che aveva vinto.
Una volta aveva appena tenuto una conferenza cercando di convincere la gente che la terapia familiare era legittima. Io le ho fatto notare: "Sono tutti terapeuti familiari!". Lei ha detto: "Beh, sì, ma devono sapere cosa dire ai loro capi." Io ho replicato: "La maggior parte di loro è il proprio capo, Virginia."
L'atteggiamento della comprensione.
Milton Erickson non era incline a lasciar trasparire il suo senso dell'umorismo perché molta gente pensa che, se ti diverti a fare qualcosa, questa non può funzionare. Eppure, se la PNL offre una cosa in più al mondo, spero proprio che sia l'atteggiamento del tipo "se non è divertente, probabilmente non funziona". Molti dei miei colleghi hanno cercato di rendere la PNL più seriosa. Mi sono reso conto che il senso dell'umorismo è uno strumento potente. L'avete notato anche voi?
Quando andavamo a scuola, avevamo insegnanti che cercavano di insegnarci delle cose, facendoci sentire male allo stesso tempo. Sono riusciti molto bene nella seconda parte. Così, se scrivo un polinomio con un pezzo di gesso su una lavagna, alla maggior parte delle persone, in questa stanza, verrà la nausea. Quando andavamo a scuola, ci facevano stare seduti immobili su una sedia e ci facevano sentire male. Inducevano la paura e l'ancoravano con i numeri.
Io lo considero un cattivo uso dell'ancoraggio, ma lo faccio con i miei stessi figli. Guardo i loro libri scolastici, induco la paura e la ancoro. Ecco come riesco ad evitare loro quella conoscenza. Mio figlio odia il suo libro di addizioni. Lui bara: va a cercare direttamente i calcoli integrali.
Quando ho lavorato con Milton ho osservato il suo modo di indurre il senso dell'umorismo. Lui spingeva le persone ad avere senso dell'umorismo. Riusciva a fare in modo che alle persone, letteralmente, piacesse avere dei problemi. Faceva in modo che la gente diventasse avara a proposito dei problemi.
Una sua cliente, che poi menzionò in uno dei suoi articoli sulle riviste di settore, andava a fargli visita abbastanza regolarmente. Aveva degli episodi psicotici. Milton glieli faceva mettere in una busta e se li faceva spedire. Lei li descriveva sempre sotto forma di nominalizzazioni. Quindi, quando aveva un episodio, Milton diceva: "Ferma! Raccoglilo." La donna vedeva degli omini nudi che danzavano in cerchio nell'aria. Così, Milton glieli faceva raccogliere, mettere in una busta e se li faceva spedire. Diceva: "Te li tengo io." In seguito, lei veniva ogni tanto a controllare che Milton non glieli avesse venduti !
Anch'io ho fatto una cosa del genere. Si può fare in modo che un cliente sia orgoglioso di quelli che noi chiamiamo disordini. Questo insegna il modo per controllarli.
Quando vengono da me dei clienti, io uso questa formula. Dico loro che non posso ascoltare i loro problemi perché non sono uno psicologo. "C'è una legge che vieta che i matematici si occupino di queste cose!" In questo modo, non devo ascoltare delle sciocchezze. Devono vedermi come uno di un'agenzia di lavoro temporaneo. Io dico: "Non sarebbe bello avere un giorno libero dai tuoi problemi? Pensaci. Tutti abbiamo continuamente gli stessi problemi. Non sarebbe bello prendersi un giorno di ferie dai propri problemi? Voglio dire, come quando si ha un giorno libero dal proprio lavoro!". Chi direbbe di no a una cosa simile? E continuo: "Immagina che io sia un impiegato di un'agenzia di lavoro temporaneo. Se riesci a descrivermi esattamente come si fa ad avere il tuo problema, ottieni un giorno libero."
Ho girato un filmato alla Marshall University con una donna che aveva degli episodi psicotici quando le persone erano in ritardo. Cadeva per terra, stringendo i pugni, e si dimenava sul pavimento. Così le ho chiesto: "Bene, come fai a farlo?". Lei ha cominciato a

descrivere quando avere un episodio psicotico. Ho estratto da lei delle informazioni. Tanto per cominciare, doveva prendere degli appuntamenti. Io le ho detto: "Dieci minuti di ritardo. Comincio a gettarmi per terra?". E lei: "No, no, no, no. Devi arrivarci pian piano." Mi ha insegnato.
Questo tipo di atteggiamento Milton lo aveva non solo quando faceva terapia, e induceva trance profonde, ma nella vita in generale. Non so cosa facciate voi nella vita, ma io insegno la vendita come un'applicazione dell'ipnosi. Ho scoperto che la comunicazione ipnotica non significa altro che lavorare metodicamente con la consapevolezza di ottenere dei risultati  sia in odontoiatria, sia per migliorare la propria salute, sia in medicina. L'ipnosi consiste nel comunicare con parole ed esperienze. Più che raccontare qualcosa a qualcuno, significa indurre in lui degli stati che lo renderanno più efficiente e soddisfatto.
Investi nella respirazione ora.
Molti di voi hanno avuto qualche esperienza con le submodalità. Voglio che vi fermiate e sondiate il vostro cervello. Vi farò fare un paio di cose.
Dovrei prima farvi notare che il lavoro in trance consiste nel fornire un feedback. Una delle azioni necessarie a indurre una buona trance è ricalcare con la velocità del parlato. Per prima cosa, ricalco la respirazione delle persone, e adatto la velocità della mia respirazione a quella della loro. Questo avviene prima dell'inizio della trance. Si inizia almeno nel momento stesso in cui si comincia a parlare con loro.
Ai workshop, le persone si avvicinano e dicono: "Oh, è un vero piacere conoscerla." Non cominciano dal principio. Soltanto dopo dicono: "Ora cominciamo." La vita non funziona così. Nei primi cinque minuti di comunicazione, dovete cominciare a ricalcare le persone. Potete farlo per indurre qualunque cosa vogliate. Potete influenzare qualsiasi cosa stia succedendo, sia che si tratti di vendere una macchina, di concludere un affare, di negoziare, di ottenere un appuntamento con un ragazza, insomma, qualsiasi cosa. Non cominciate troppo tardi.
Cominciate prima dell'inizio. Appena trovate il vostro partner, cominciate a fare gli esercizi. Inoltre, contano tutte le abilità. Se ci occupiamo di un'abilità e poi passiamo ad un'altra, la prima è ancora valida. Non dovete ricalcare, e poi fermarvi. Questo lo fanno a New York. Loro pensano che funzioni.
Voglio che, letteralmente, vi sediate insieme al vostro partner. Quando cominciate a parlare, regolate la velocità della vostra parlata sulla sua respirazione. La respirazione di alcuni potrebbe essere difficile da vedere. Quindi, provate una cosa che funziona: guardate il vostro partner e dite: "Fai un respiro. Ora." Poi, guardate dove respira. Potete vedere che alcune persone respirano in basso, a livello addominale, altre respirano a un livello superiore.
In seguito, cominciate a ad adattare la vostra parlata al ritmo della sua respirazione, in modo che, mentre lui inspira ed espira, voi portiate letteralmente su e giù il tono della vostra voce. Mantenete il vostro ritmo e la vostra velocità molto vicini ai miei, o simili a quelli della voce registrata di qualsiasi persona vi piaccia particolarmente ascoltare.
Esercizio di ipnosi sulle convinzioni.
Prendete un pezzo di carta ed estraete le differenze tra una convinzione forte e una affermazione che potrebbe essere vera o meno, come ho fatto io con questo signore. Una volta trovate le differenze, fategli rappresentare la convinzione che riuscirà ad andare in trance più profondamente di quanto gli sia mai capitato. "Puoi andare in una trance così profonda da permetterti di controllare il tuo battito cardiaco e la tua pressione sanguigna, di fare ipnotismo, di avere una memoria migliore, di avere un'intensa vita sessuale, etc." Mettete questa convinzione nella rappresentazione del dubbio. Poi, spostatela fino a un punto lontano. Trascinatela velocemente nelle stesse submodalità, come se fosse la convinzione più forte che riuscite a trovare.
Quando il vostro partner pensa al sole che sorge, sa di esserne convinto. Pensa ad andare in trance e a fare qualsiasi cosa. Sa di esserne totalmente convinto.

Se sapete ancorare, allora procedete e ancorate. Quando ancorate una convinzione forte, ancoratela in un posto preciso. Nel momento in cui il soggetto realizza quello scambio, innescatela. Cominciate pure, prendetevi circa un quarto d'ora ciascuno. Ricordatevi dovete divertirvi, altrimenti ve le do.

Submodalità per una dimostrazione di ipnosi.
Porta semplicemente un braccio in fuori, in questo modo. Proprio così. Chiudi gli occhi e fai un respiro profondo. Voglio che ti rilassi e che ti crei un'immagine di te stesso. Vedila chiaramente di fronte a te. Ora, vedi quell'immagine di te stesso che guarda verso di te rilassandosi e con un crescente senso di aspettativa rispetto a quello che sta per imparare.
Ora ti darò istruzioni che rimarranno tra te, me, e il tuo inconscio. Perché è il tuo inconscio che sta imparando. Voglio che prenda quell'immagine di te stesso e cominci a spostarla lontano da te. Poi spostala verso di te. Se, ad un certo punto, questo comincia a rendere la tua trance più profonda, lascia che la tua mano salga lentamente verso l'alto, involontariamente.
Ora, comincia lentamente ad allontanare quell'immagine da te. Mentre si allontana da te, voglio che tu la veda diventare un po' più grande, e ti accorga se ti senti più rilassato mentre galleggi sulle onde del rilassamento e del benessere. Poi, molto lentamente, comincia ad avvicinare a te l'immagine, sempre di più. Se a un certo punto ti senti andare più nel profondo, lascia che il tuo braccio si sollevi; invece, se senti che cominci ad uscire dalla trance, lascia che il tuo braccio si abbassi lentamente.
Comincia a rendere quell'immagine sempre più grande e ancora più grande. Ancora una volta, mentre senti che stai scendendo in trance, sempre più profondamente, la tua mano si solleverà.
Ora voglio che prenda quell'immagine e ne faccia un filmato. Accelera i fotogrammi di quel filmato. E siccome conosci alcune di queste submodalità, comincerai a sperimentare, a realizzare cosa intensifica il tuo stato, in modo da poter continuare a scendere, sempre più profondamente, godendoti il senso di rilassamento e di soddisfazione personale e di controllo sul tuo destino, così come la profondità stessa della tua trance.
Ora, come potete cominciare a scoprire quali cambiamenti, e in quali submodalità, influenzano il vostro partner più intensamente?
Per alcuni, basta rendere più profondo il proprio dialogo interiore, utilizzando toni sempre più bassi. Per altri, si allontana sempre più da sé l'origine della propria voce interiore. Che si tratti di allontanare o avvicinare le immagini, o di rendere i colori più chiari, o di aumentare la luminosità dell'immagine stessa, non fa differenza. Trovate quale cambiamento, in quale submodalità, fa sentire il vostro partner sempre più rilassato, così da poter procedere come ora vi dimostro.
Ora solleverò ancora una volta il tuo braccio. Così. Tienilo semplicemente lì. Voglio che lasci che questo dito si alzi, involontariamente, quando qualcosa rende più profonda la tua trance. Ascolta internamente la tua voce che descrive il tuo stesso senso interiore di rilassamento. Se ciò intensifica la tua trance, fa' diventare quella voce sempre più forte e lascia che il tuo dito si sollevi, e, se non lo fa, lascia che si abbassi. Proprio così. Comincia ora. E poi, prendi la voce, e allontanala da te in modo che sembri provenire da molto, molto più lontano. Così  ancora di più. Fallo con calma.
Poi, prendi l'immagine di te stesso mentre vai in trance e fai, una alla volta, le cose che ti hanno fatto sentire che stavi andando sempre più nel profondo, a partire da ora, e falle ancora tre o quattro volte. Così  sempre più nel profondo. Ecco. Giù, profondamente. Puoi lasciare che la tua mano si abbassi, solo mentre continui ad entrare sempre più profondamente in uno stato rilassato, e a goderti il processo di imparare delle cose nuove sull'altra parte della tua mente, alla tua personale velocità, e di apprendere ciò che il tuo

inconscio ha da insegnarti, mentre ogni suono e ogni respiro ti permette di sentirti più rilassato. Così.
Aumenteremo la vostra sensibilità e la vostra abilità ad un ritmo veloce. Potete cominciare a sviluppare il tempo e la tonalità e scoprire quello che ha effetto su ogni persona. Perché alcune persone, mentre le immagini diventano più grandi, andranno più nel profondo, e mentre diventano più piccole...
Vedete, anche se vi fermate in questo momento, pensate a qualcosa che vi piaccia davvero fare, qualcosa di veramente piacevole. Chiudete gli occhi e vedete quello che vedreste se foste là, sentite quello che sentireste. Poi alzate semplicemente il volume, e notate se questo intensifica il vostro piacere. Aumentate la luminosità dell'immagine. Rendetela più grande. Se questo intensifica il vostro piacere, riportate l'immagine alle dimensioni di prima, e notate se il vostro piacere diminuisce. Cominciate a vedere che c'è un collegamento diretto tra la vostra coscienza e il vostro godimento della vita.
Molte volte le persone vengono esasperate da alcune cose. Più ci pensano, più si esasperano, più grandi diventano quelle immagini. Dicono: "Forse sto ingigantendo la cosa." Avete mai sentito qualcuno dire questa frase? Beh, in effetti, sta letteralmente ingigantendo le cose!
È il vostro piacere che dovete ingigantire! Quello che, invece, dovete ridurre e oscurare, fino a non riuscire più a vederlo, sono le fantasie che interferiscono con il vostro piacere della vita.
E vi occorre farlo con un crescente senso di benessere. Fra un minuto ti chiederò di fare un respiro profondo e di ritornare qui, e una sensazione molto piacevole comincerà proprio qui e si diffonderà, derivando dalla consapevolezza di aver imparato una cosa preziosa. Ritorna completamente qui  sveglio e vigile. Grazie.
L'acutezza e l'amplificazione delle reazioni.
Allenate i vostri occhi. Voglio che vi concentriate sul costruire le percezioni visive e sulla capacità di notare quali cose reagiscono a che cosa.
Fategli mettere le mani in fuori. Fate un cambiamento, in una delle submodalità, di quest'immagine di se stesso che va in trance. Se creare l'immagine lo aiuta ad andare in trance, lasciate che le sue mani si muovano molto in alto; se creare l'immagine lo rende più sveglio, fategli abbassare le mani in modo visibile.
Se non riuscite a vederle, ditegli di farlo di più. La gente ha reso la PNL troppo difficile. Quando ancorano le reazioni, ti allenano a cercare cambiamenti minimi. Se non riuscite a vederli, rendeteli più evidenti.
Questo si chiama amplificare. Amplificate. Girate la manopola verso l'alto, fino al punto in cui riuscite a distinguere.
Vi mostrerò quanto sia semplice. Voglio che pensiate a quell'esperienza piacevole del vostro passato. Chiudete un attimo gli occhi. Ora, ingrandite sempre di più l'immagine. Aumentate ancora di più la luminosità. Aumentate il volume al massimo. Ecco, così. Fermatevi lì un attimo.

Procedendo attraverso ognuna di queste fasi, cominciate a vedere dei cambiamenti sempre più significativi. Se i cambiamenti non sono abbastanza forti, cambiate ancora la submodalità. Raddoppiate la grandezza dell'immagine. Raddoppiatela di nuovo. Notate i cambiamenti sul suo viso? Questo significa che non dovete più sforzarvi fino a diventare strabici per vedere quello che succede.
Ancore scorrevoli.
Molti di voi, quando ancorano, probabilmente segnano un punto. Una volta che avete notato un cambiamento, potete creare delle ancore che io definisco "scorrevoli". Quando ottenete da qualcuno la reazione che volete, e poi fate qualcosa che la amplifichi, cominciate nello stesso posto e fatela scorrere un pochino più avanti. Poi ritornate al principio e fatela scorrere ancora un po'... e poi, ancora un po'.

Ricevete un segnale del fatto che l'inconscio capisce. Arrivate a un punto in cui potete scorrere anche oltre il punto in cui avete ancorato, e finire per avere una reazione più intensa della precedente. Non è così? Sì che è così. Va bene, grazie.
Dite sempre in anticipo, alle persone che sono in trance, quando le toccherete. Voglio che partiate dall'ancora dell'ultima volta. Ritornate dal vostro partner e innescate l'ancora. Dovete parlare in un modo alla mente conscia e in un altro modo ai processi inconsci. "Ora mi avvicinerò e prenderò il tuo braccio sinistro. E non ti dirò di abbassarlo." L'inconscio capisce che intendo "tienilo lì." Questo significa che, quando vi dirò di abbassarlo, lo farete. Chiamatela pure una presupposizione.
Submodalità per rendere la trance più profonda.
Con il suo braccio lassù, informate il vostro partner che gli farete rendere le immagini più grandi, più lente e un po' più lontane, e poi più vicine, in modo che i suoni siano prima più fprti e poi più deboli. Quando una qualsiasi di queste cose rende lo stato di trance più profondo, fate in modo che la sua mano si sollevi in modo che io la possa vedere.
Questo significa che otterrete una reazione più evidente. Ditegli anche di farlo con un onesto movimento inconscio.
L'obiettivo di questa cosa guida tutto il resto. Le persone non devono ritornare consce per prendere decisioni. Altrimenti, si riporterebbero fuori dalla trance per poter indicare come andare in trance nel modo giusto. Questo non ha alcun senso. Pensateci.
Sperimentate gli amplificatori per trovare quelli che riescono davvero a rendere la trance più profonda. Tra le submodalità che conoscete, con ogni persona, troverete tre o quattro amplificatori che intensificheranno la trance più degli altri. Non è che gli altri non lo facciano, ma trovate quelli che determinano il risultato più forte.
Poi, costruite l'ancora scorrevole. Passate attraverso ognuna di quelle cinque e amplificatele, e poi costruite la stessa àncora scorrevole per il vostro partner. Assicuratevi che funzioni. Ora avete un'ancora scorrevole per la trance.
Frivolezza feroce.
Mentre il vostro partner è in trance, voglio che lo guidiate verso un momento e un luogo in cui era abbastanza feroce e frivolo nello stesso tempo. È lo stato in cui si è disposti a buttarsi senza riflettere.
È questo lo stato che cerchiamo. Trovate quello stato in cui si è pronti a buttarsi, in cui ogni fibra della propria anima dice: "Fallo!". Voglio che lo amplifichiate e che lo ancoriate. Poi voglio che inneschiate entrambe le ancore scorrevoli contemporaneamente, e che guardiate il vostro partner partire per un piacevole viaggio. Va bene? Quindi, riportatelo fuori dalla trance.
Quando faccio del lavoro di trance con le persone, voglio che sia divertente. Non voglio che andare in trance sia qualcosa a cui loro cercano di opporsi. Troppi cercano di forzare i loro clienti 'ad andare in trance. Potete farlo.
Potreste prendere le loro paure e costringerli ad andare in trance contro la loro volontà, ma non otterreste mai dei buoni risultati. E, inoltre, la gente non ne viene fuori bene.
Aiutate le persone a guardare alla vita in modo feroce e frivolo. Allora, vedono le cose che vogliono. Si buttano. Quando vedono che una cosa va fatta, la fanno. Questo comprende l'andare in trance e il controllare i propri neuroni e il proprio futuro. Quando è il momento di fare dei cambiamenti, invece di ritornare da me in modo dipendente, imparano ad agire autonomamente.
Vendere il cambiamento.
Notate i vantaggi di far pagare i clienti nel modo in cui faccio io. Io faccio pagare in base al cambiamento, e faccio pagare un bel po'. Questo incrementa la motivazione a cambiare velocemente e in modo autonomo.
Non voglio soltanto che qualcuno induca qualcun altro a cambiare. "Prendi semplicemente le cose brutte e rendile accettabili." Io voglio che la gente prenda le cose belle e le renda favolose.

La maggior parte delle persone che sono venute da me avevano un problema incontrollabile. Non si rendevano conto che il problema vero era non essersi concentrate sull'ottenere ciò che volevano, e anche di più. Spesso si erano limitate, invece, ad allontanarsi da ciò che non volevano.
Io voglio veramente produrre un cambiamento negli individui. Invece di aiutarli ad allontanarsi da qualcosa, voglio farli avvicinare a ciò che li fa sentire bene, a ciò che è buono e a ciò che è utile. Lavorare con le persone in questo modo produce cambiamenti evidenti. E questo rende il vostro lavoro molto più divertente.
Quanti medici ci sono qui? Le persone vengono da voi quando sono malridotte, giusto? E se invece venissero a chiedervi: "Come posso cambiare le mie abitudini, in modo da essere più sano?". E se si presentassero da voi e vi pagassero per scoprire come correggere la propria alimentazione prima di ammalarsi? E se volessero sentirsi il meglio possibile invece di presentarsi semplicemente e dire: "Sto male, mi rimetta a posto!". Questo cambiamento di mentalità migliorerebbe molto le condizioni e la qualità del vostro lavoro. Vedreste sempre più persone sempre meno malate. Inoltre, per loro stesse, sarebbe più piacevole vedere voi.
Questo vale per tutto. Io mi occupo di formazione alle vendite, con ottimi risultati. Vi insegno ad influenzare le persone in modo che vogliano ritornare da voi semplicemente per vedervi. Invece di sentire di essere stati forzati a comprare qualcosa, si ricordano di essersi divertiti un mondo a prendere una buona decisione.
Per me, i venditori come tutti noi, in una certa misura lavorano nel business dello spettacolo. Quando ce lo dimentichiamo, interpretiamo il nostro ruolo con troppa serietà. Allora soffriamo. È questo che rende la nostra attività lavoro invece che divertimento. Più divertente rendete il vostro lavoro, più lo rendete dinamico, migliore sarà la vita intorno a voi. Questo ve lo garantisco.

## 3.
## Suggerimenti dal manuale perduto.
## Come gestire il proprio cervello.

Ho scritto Usare il cervello per cambiare perché ho pensato: "Guarda un po', quando nasciamo, il nostro cervello dovrebbe essere fornito di un manuale d'istruzioni." Beh, dov'è finito? Forse è andato perso nella placenta.
Quanti di voi hanno un personal computer? Quello ce l'ha, un manuale d'istruzioni. Normalmente lo scrivono come se il computer l'aveste progettato voi. Leggetelo, e avrete la certezza che non riuscirete mai a farlo funzionare. Nel manuale non ci sono cose come: "Inserite la spina nella presa." Io ho bisogno di leggere qualcosa come: "Questo è il pulsante dell'accensione. Spingetelo."
Quando nasciamo, nessuno ci dice: "Quando ingrandite le immagini e le rendete più luminose, le sensazioni diventano più forti." Quindi, quando pensate a qualcosa che qualcuno ha fatto e che vi ha ferito, e ne fate una grande immagine luminosa, e cominciate a starci male, rendete l'immagine ancora più grande e vi sentite peggio.
Non c'è nemmeno nessuno che ci dica: "Smettila!". Tutto si riduce, praticamente, a scoprire quello che fanno i clienti e a dir loro di smetterla! Potrebbe suonare strano, ma a volte si riduce proprio a questo.
L'anno scorso ho visto centododici clienti tra un work'shop e l'altro. Potrei dire che per centoundici di loro ho dovuto solo farmi fare un resoconto dettagliato di quello che facevano nella loro testa, poi li ho guardati e ho chiesto a ciascuno di loro: "Ti è mai venuto in mente di smettere semplicemente di fare queste cose?!", e loro hanno detto:

"Beh, no." Non sapevano quello che stavano facendo. Solo il centododicesimo cliente sapeva chi fosse. C'è voluto semplicemente un leggero calcio nel sedere per fargli fare qualcosa.
La terapia che ti conquista.
Una volta ho avuto un cliente che soffriva di agorafobia. Non usciva mai di casa. Non ci aveva nemmeno mai provato. Diciamo che è una malattia da ricchi. L'agorafobia non è una malattia da poveri. Immaginate di non avere soldi e di soffrire di agorafobia. Cosa fareste per vivere? Morireste di fame. Quello diventerebbe il problema. Bisogna avere soldi per pagare l'affitto, per avere delle persone che vi portano le provviste, e tutto il resto. Questo la rende una malattia da ricchi. A me piacciono i ricchi. I terapeuti mi chiamano e dicono: "Abbiamo un agorafobico con cui lavorare." Il mio portafoglio comincia a fare "tum, tum, tum". Ci farò un salto.
È facile lavorare con loro. Io faccio semplicemente in modo che abbiano più paura di rimanere a casa. Entro e dico: "Salve! Bella giornata per un esorcismo, eh? Sembra terribile fuori. Vuoi startene qui a giocare con me?".
Adoro lavorare negli ospedali per malattie mentali. Non possono scapparmi. Mi piace il concetto. Una volta che andai in uno di questi, il personale mi raccontò quanto fossero impossibili i pazienti. Io pensai: "Ah! Non hanno ancora visto niente."
Non so quanti di voi abbiano sentito la storia di Milton con Gesù Cristo. Tra tutte le cose che Milton mi ha raccontato, questa, per me, non ha funzionato. Lui ha guardato questo tizio e gli ha detto: "Ho sentito che una volta facevi il falegname." Il tizio ha risposto: "Sì." Il giorno dopo, Milton gli ha chiesto: "Credi nell'aiutare le persone?". Così, lo ha mandato fuori a lavorare con i muratori sul retro dell'edificio dell'ospedale. L'hanno curato loro, non Milton! Prendete un gruppo di muratori in Arizona. A questi tizi non gliene frega proprio niente se sei Gesù Cristo. Tanto per cominciare, la maggior parte di loro è di religione battista. Affilano i coltelli guardando i tuoi testicoli. Di certo, smetti quasi istantaneamente di essere schizofrenico!
Ma questo ha funzionato. Perciò, quando mi è capitato di fare formazione e alcuni medici del posto mi hanno detto che avevano questo cliente che credeva di essere Gesù Cristo, che faceva a pezzi le lenzuola e si vestiva tutto di bianco e cose del genere, ho fatto: "Ouuuuhhh!".
Ho fatto una cosa molto semplice. Sono andato a comprarmi una cintura di attrezzi da falegname, e due assi di legno, una di due metri e l'altra di un metro e mezzo e un mucchietto di chiodi grandi. Sono aggeggi lunghi circa venti centimetri. Ho preso anche una cintura portaattrezzi con un martello di due chili.
Sono entrato. Questo tizio era sdraiato sul suo letto. Ho preso il mio metro e l'ho misurato per il lungo: Gli ho preso le braccia, gliele ho aperte in fuori ai lati. Ho fatto una X su entrambe le sue mani con un pezzo di gesso. Lui mi ha guardato. Ho appoggiato l'asse di un metro e mezzo su quella di due metri che era già sul pavimento, ho tirato fuori il martello, e ho cominciato a inchiodarle insieme. WhacckkkW!!!
Lui si è sporto verso di me e mi ha chiesto: "Cosa sta facendo?". Io ho guardato in su e ho detto: "Tu sei Gesù Cristo, vero?". Lui mi ha chiesto: "Perché vuole saperlo?". Io ho detto: "Oh, niente." Whaaacckkk! Ho preso un paio di quei chiodi e li ho messi alle due estremità dell'asse, ho guardato le sue mani, e ho cominciato a sbavare un po' dagli angoli della bocca. L'ho guardato e ho detto: "Io sono ebreo! Pasqua si avvicina! In effetti, domani è venerdì santo. Ah ah ah." Il tizio ha detto: "Aspetti un attimo! Io sono schizofrenico! Questa è solo una malattia mentale!". Io ho urlato "Dicono sempre così!".
A questo punto, i pazienti chiamano il dottore con la campanella e gridano: "Sono guarito! Sono guarito! Fatemi uscire!". Vendere macchine sarebbe molto più facile.
Quando si parla di schizofrenia si dice sempre che gli schizofrenici hanno perso il contatto con la realtà. Quindi, si cerca di rimetterli in contatto con essa. In quanto fisico, sapevo che non possiamo trovare "la realtà". Mi sono sforzato di rendere reale quello che

credevano, qualunque cosa fosse. Se i pazienti credono di essere braccati dalla CIA, chiamate la CIA perché venga a braccarli. Per me è vero.

Divertimento reale.
In un certo senso siamo tutti affetti da schizofrenia, quando crediamo che non ci possa assolutamente piacere qualcosa. A molti di noi non piace quello che facciamo per vivere. Tuttavia, lo facciamo ogni giorno. Sani di mente?
Invece, ci divertiamo a fare cose idiote. La gente si diverte a saltare giù da un aeroplano. Pensateci. Al sabato hanno un giorno libero. Cosa fanno? Salgono su un aereo e poi si buttano fuori. Pensano: "Vado fuori a far baldoria o mi butto giù da un aeroplano? Hummm, buttiamoci giù da un aeroplano!".
Altre persone si lasciano trascinare dietro una barca attaccati a una fune, stando in piedi su un paio di bastoni... per divertimento! Una volta, si chiamava "pena del giro di chiglia". Era una forma di punizione.
Alcuni si sentono elettrizzati dal collezionare francobolli. Elettrizzati fino al midollo! Hanno bisogno di una lente d'ingrandimento per guardarli. Quando ne trovano uno diverso dall'altro, quasi svengono dall 'emozione l
Ora, pensateci. Se ci si riesce a divertire facendo queste cose, ci si può divertire a fare qualunque cosa. Dipende dal vostro cervello! Qualcuno si sente motivato ad andare a buttarsi giù da un aeroplano? E non riesce a sentirsi motivato a far soldi??
Io mi dedico molto a fare formazione per i venditori. L'idea di un cliente che entra nel loro negozio per comprare una macchina e dà loro migliaia di dollari, non li emoziona per niente. Perché? Perché stanno sognando a occhi aperti di buttarsi giù da un aeroplano1. Dovreste rendervi conto che è il vostro cervello che associa alle cose il divertimento.
La tecnica della tripla trance.
Fate di più per la vostra tonalità. Abbiamo degli strumenti per ascoltare i suoni. Potete ascoltarvi. Fate un'installazione auditiva. Dotatevi di un ritmo e di una tonalità più dolci e più delicati.
Prima, però, cominciamo con un piccolo esercizio per mettere insieme delle parole di collegaménto e per cominciare a sovrapporre. Faremo quella che io chiamo un'induzione tripla. Ci divideremo in gruppi di quattro persone  quattro esseri umani in ogni gruppo; non quattro persone in ognuno di voi ! Il seminario sulla personalità multipla è la prossima settimana!
Uno di voi ricoprirà il ruolo della persona che va in trance. Il vostro compito: starvene lì seduti mentre andate al livello inconscio. Facile, per la maggior parte di voi. Degli altri tre, la persona A comincerà con qualcosa di visivo come: "Chiudi gli occhi e crea un'immagine in cui vedi chiaramente te stesso seduto su una sedia mentre vai in trance, e nel momento in cui lo fai...". Poi si ferma e fa un cenno alla persona seguente, la persona B.
Voglio che la persona B abbia un tempismo perfetto. Voglio un ritmo scorrevole e uniforme. Quindi, potrebbe dire: "Ti stai godendo il processo di vedere te stesso che ti rilassi, mentre...". La persona successiva, C, coglie al volo il ritmo, senza perdere un battito.
Il tempo è uno degli aspetti più importanti della comunicazione. È anche uno dei più inconsci. La maggior parte delle persone lo trascura.
Mantenete il tempo e il ritmo costanti in modo che non cambino quando parlano persone diverse. Cercate di mantenere il vostro tempo e la vostra intonazione scorrevoli: "Stai entrando sempre più profondamente in quello stato in cui...", "Puoi sentire...". Mantenete il tempo scorrevole. Non ripetete la parola di congiunzione. Abbiate pronta una parola diversa per continuare la frase e... potrete andare sempre più nel profondo.
Questo era uno degli strumenti più potenti di Milton. Lui diceva: "Ursula, // tuo inconscio...". Questo è un comando. Ecco cos'è. Qui c'è una valenza linguistica doppia che non si riesce a rendere in italiano, e che quindi va spiegata: "your unconscious", cioè "il tuo

inconscio", suona esattamente come "you're unconscious" cioè come l'affermazione "tu sei inconscio". E Milton lo ripeteva. Diceva: "Nel tuo inconscio, ricordati, non sai molto di quello che stai facendo ora, e del tuo apprendimento inconscio, ma soprattutto nel tuo inconscio, ora...".
Voglio che ne facciate tre giri, OK? Il primo giro lo fate, in sequenza: visivo, auditivo, cinestesico; il giro successivo sarà auditivo, visivo, cinestesico. Provate a usarne diversi.
È di vitale importanza che non ripetiate l'ultima parola che la persona prima di voi usa come congiunzione. Quindi, se Julius finisce con le parole in cui e vi fa cenno di proseguire, non ripetete "in cui". Continuate semplicemente la frase. Continuate a parlare come se prima steste parlando contemporaneamente a lui. Solo per caso lui ha smesso di parlare su quelle parole.
Ricordatevi, il contenuto di ciò che dite ha meno importanza, perché si tratta di un'induzione di trance. Il contenuto diventa importante neh"utilizzo della trance. Purché sosteniate il fatto che la persona continui a galleggiare sulle onde della sensazione che la porta sempre più nel profondo, verso uno stato inconscio in cui può imparare, imparare davvero a divertirsi, e purché usiate dolcemente e pacatamente il vostro tempo e i vostri schemi tonali, in modo da prendere le parole della lingua comune e da farne un uso che sia per voi comodo ed efficace. Ora... alzatevi e mettetevi a fare l'esercizio !
L'ancoraggio e la postipnosi.
Quando ho tenuto il corso di "flirting", l'ho pubblicizzato per le coppie. Questo ha sorpreso tutti. Il fatto è che le coppie hanno più opportunità di flirtare. Se lo fanno, ottengono una relazione più ricca.
Imparate ad ancorare e ad ancorarvi con l'ipnosi. Potete aggiungere la dimensione della suggestione postipnotica. In sostanza, un'ancora crea una suggestione postipnotica naturale. "Vedi la scogliera, provi paura, non salti."
Le mani si avvicinano al fuoco e il bambino grida. Non è una cosa geneticamente incorporata. Quando il bambino vede il fuoco per la prima volta, va verso di esso per afferrarlo. Nel momento in cui la sua mano si avvicina al fuoco, e sua madre lo vede e fa: "Ahhhhhh! Non si fa!", la reazione viene ancorata. Allo stimolo visivo del fuoco, la mano del bambino comincia a ritrarsi. Quelle reazioni visive/cinestesiche si innescano automaticamente.
Non è necessario mettere la mano sul fuoco per imparare a non farlo. Allo stesso modo, non è necessario essére investiti da una macchina per sapere che è meglio non buttarsi sulla strada. Gli esseri umani riescono ad imparare indirettamente.

Gli istruttori per cani.
I cani ci riescono benissimo. Imparano più in fretta di alcune persone. Soprattutto quello che avevo io. Io ho avuto il cane più intelligente che si possa immaginare. Se avessi avuto trainer di PNL come lui, tutto sarebbe stato più facile.
Un giorno mi sono reso conto di lavorare per il mio cane. Tornavo a casa, dopo aver insegnato tutto il giorno. Dovevo guidare per due ore prima di arrivare a casa. Entravo in casa. Il mio cane stava spaparanzato sulla poltrona a guardare la TV. Lo guardavo, poi guardavo la mia valigetta, e pensavo: "Qui c'è qualcosa che non va." Lui mi guardava e diceva: "Ehi, Rich, andresti per favore in cucina a prepararmi qualcosa? Ho fame." Dopo aver mangiato, mi chiedeva di alzarmi e di aprirgli la porta. Così poteva andarsene fuori a fare i suoi bisogni. Ho pensato: "Ma che succede, lavoro per un cane?". C'è qualcosa che non va. Quanti di voi hanno un cane? Lavorate per lui o no? Voi andate a lavorare. Lui rimane a casa a guardare la TV per tutto il giorno.
Ho messo il mio cane al lavoro. Gli ho insegnato ad addestrare le persone. È una buona tecnica. Avevo un pastore tedesco. Lo portavo con me durante le sedute. Alcuni clienti non facevano quello che volevo. Io gli davo un segnale e lui ringhiava. Loro diventavano

molto collaborativi. Io dicevo: "Va' in trance", il cane faceva: "Arrrrhh!", e loro chiudevano gli occhi senza esitare un attimo.
Molti, quando tentano di indurre l'ipnosi, fanno una cosa che ho sempre trovato assolutamente ridicola: combattono la guerra della chiusura degli occhi. Passano tre quarti d'ora a cercare di far chiudere gli occhi a una persona. Sembra una gran perdita di tempo, quando si può semplicemente guardare una persona e dire: "Potresti chiudere gli occhi?". Passate a cose più utili.
Lo swish in ipnosi.
Ora vi mostrerò un'altra facile tecnica che potete usare. Alcuni di voi, forse, hanno già letto qualcosa in proposito. La chiamiamo swish pattern (la traduzione che ne è stata fatta in italiano può lasciare perplessi, ma è ormai generalmente riconosciuta: "schema della scozzata"). Si prende un'immagine e la si sostituisce rapidamente con un'altra. Adesso, fermatevi e pensate a un momento e a un luogo in cui avete provato qualcosa di immensamente piacevole. Quando dico alle persone di chiudere gli occhi e di pensare a qualcosa del loro passato, la maggior parte di loro va a pescare qualcosa che fa piuttosto schifo. Soprattutto i terapeuti, che vanno a scovare un trauma. Noi no. Noi scegliamo l'estasi, il benessere, e cose simili. Se avete avuto una brutta esperienza, pensate: "Una è stata più che sufficiente."
Conosco un sacco di gente che passa molto tempo a rivivere la propria infanzia. A me la mia non è piaciuta. Una volta sola, mi è bastata.
Chiudete gli occhi e ritornate a un ricordo piacevole. Vedete quello che vedevate in quel momento, sentite quello che sentivate, e letteralmente entrate nel ricordo tanto da ricatturarne le sensazioni. In quel momento, voglio che facciate un piccolo cerchio al centro di quest'immagine. Allargatelo un po' e vedete voi stessi provare due volte di più il benessere ed essere due volte più felici di quanto vi sia mai capitato. Mentre comincia ad allargarsi abbastanza da riuscire a vederlo, voglio che... whooshhhh! all'improvviso lo apriate fino a renderlo grandissimo e larghissimo, e che vi entriate dentro. Fatelo più volte. Continuate a ripetere il processo. La vostra capacità di provare piacere più intensamente e di godervi la vita comincerà ad aumentare.
Ora, potete aggiungere la dimensione di dove vi piacerebbe provare più piacere nella vostra vita. Che tipi di cose vi piacerebbe gustarvi? Per esempio, vedetevi mentre assaporate il processo di imparare a fare un lavoro di trance profonda.
La gioia di essere competenti.
Alcuni di voi sembravano piuttosto seri, ieri. Ma potete guarire anche da questo. C'è troppa serietà al mondo, e non abbastanza divertimento.
Imparate a divertirvi nel vostro lavoro. Cominciate ad essere impazienti di andare al lavoro e di usare queste tecniche. Diventerete semplicemente più bravi ad usarle.
L'eccesso di serietà nutre l'incompetenza. Le persone che ave

vano troppo prestigio e poche capacità hanno inventato le lauree. Fanno in modo che abbiate qualche lettera prima del vostro nome e che non sappiate quello che state facendo. Piuttosto che prendervi troppo sul serio, provate, invece, a prendervi un serio divertimento.
Un tizio mi ha detto che non si era reso conto che avessi frequentato il college per un'eternità. Io non sono uscito dal college finché non ho avuto trent'anni. Non attacco i titoli al mio nome. Questo tizio mi ha detto: "Beh, tutto questo è molto bello ed è un'ottima cosa che tu lo dica, ma quale autorità hai per insegnarci queste tecniche?". E io gli ho risposto: "Le mie capacità." Lui mi ha guardato e ha esclamato: "Oh, quelle! Chiunque può avere delle capacità, ma tu, ce l'hai una laurea?". Io sono laureato in fisica, in chimica e in varie altre discipline. Allora, ho cominciato a elencargli tutte le varie lauree che ho. Dopo, ha voluto imparare da me.

Io non voglio imparare una cosa da una persona che è andata a scuola una vita. La voglio imparare da una persona che la sa fare. Quando ho progettato l'addestramento di tiro con la pistola per l'esercito, per esempio, sono andato a cercare i migliori tiratori, non certo le persone che avevano più distintivi.
Voglio vedere l'inizio di questo cambiamento. Mettete enfasi sulle persone che sono capaci di fare le cose. In psicologia non c'era tecnica. C'era in giro un sacco di teoria. Un mucchio di approcci teorici. Noi siamo riusciti a dire a qualcuno di fare qualcosa di utile.
Se un fobico viene da voi e dice: "Ho paura di andare in ascensore", voi dovreste pensare: "Come si può mettere a posto questa cosa?". Invece, gli psicologi fanno: "Ah! Perché ha paura degli ascensori?", e cominciano a interrogare le persone sui loro sogni: "Sogni mai dei pesci?". Se sognassi dei pesci, tutto si spiegherebbe.
Vedete, credo di aver capito piuttosto presto perché le persone hanno dei problemi. Ci sono solo due ragioni: sono nate; sono cresciute. Se non fosse per questo, non avrebbero problemi. Ora, conosciamo la ragione dei problemi. Come si insegna alle persone a superarli?
Qualcuno, qui, mi ha detto di aver letto di come si fa a curare una fobia, ma che vuole vedere con i suoi occhi come si fa. Prima provate con quello che c'è nel libro, per scoprire se funziona. In tutto il mondo la gente usa quella tecnica. Alcuni la mettono semplicemente in pratica, e funziona.
Ieri un signore mi ha detto una cosa mentre stavo spiegando come faccio ad ancorare. Ha detto che aveva notato come lo facevo e che quando aveva letto il libro aveva capito in un altro modo. È un errore legittimo.

## 4.
## Induzioni ipnotiche non verbali.
## Interruzioni di schema.

Oggi cominceremo con alcune induzioni ipnotiche non verbali, perché, ora che siete tutti consci e svegli, dobbiamo porre fine a questa cosa. Avete dormito bene stanotte? Avete fatto dei bei sogni? Siete pronti per delle induzioni rapide? Tra parentesi, penso che troverete molto divertenti le induzioni rapide. Vero che è stato così? Voglio insegnarvene una che ho visto fare a Milton Erickson. Quando ho incontrato Milton, era su una sedia a rotelle. In effetti, una delle sue mani non funzionava. Sollevava sempre la sua mano destra con l'aiuto di quella sinistra. Ma Milton era anche un vecchio imbroglione.
Uno dei miei laureandi, Steve, quasi adorava Milton. Così, lo portai con me per farglielo incontrare. Come fanno i ragazzini, cercò di fregare Milton. Perché prendere una persona con cinquantanni di esperienza in più di te e cercare di fregarla nel suo stesso territorio? Ma Steve era un ragazzo impertinente.
Quando Steve entrò, appena Milton si voltò a guardarlo, Steve cominciò ad imitarlo. Milton prese la sua mano paralizzata e la sollevò per stringere la mano a Steve. Mentre lo faceva, disse: "Scusami, non ho sentito il tuo nome?". E gli porse la mano paralizzata. La mano di Steve si allungò per stringere quella di Milton. Un attimo prima che le loro mani si incontrassero, Milton fece passare la sua mano un po' più oltre e disse: "Occhi chiusi ora." Gli occhi di Steve si chiusero. "Ora, ti racconterò la storia di un ragazzo maleducato", disse Milton, "parlandoti come ad un bambino, ora."
Che fantastica induzione ipnotica per la regressione di età! Ho visto persone che si sforzavano per ritornare indietro negli anni. Milton l'ha semplicemente guardato e ha detto: "Parlandoti come ad un bambino, ora, ci sono state molte volte in cui i tuoi genitori ti hanno sculacciato. Riesci a sentirlo, ora?".

Ho pensato: "Ooohh! Questo vecchio bambinone ha qualche chicca per me! Questa dovrò ricordarmela!". Mia figlia ha raggiunto un'età troppo avanzata perché io la possa sculacciare. Brutta faccenda, avere un ipnotista per padre. Entro in cucina e vedo una pila di piatti sporchi. Mi volto, la guardo e alzo un sopracciglio. Lei dice: "Ora li lavo, ora li lavo!". Non c'è niente di peggio che venire sculacciati senza essere neanche toccati. Basta dargliene solo una e poi fargliela rivivere.
Ho scoperto un buon sistema per far rivivere i traumi infantili. Insegnando agli adolescenti! Una volta lavoravo in un posto per giovani delinquenti. Loro si presentano con un preciso atteggiamento, che è subito evidente dal modo in cui stanno seduti, quasi sdraiati sugli schienali delle sedie. Quando lo vedo, prendo un po' di caffè bollente, mi sporgo su di loro e glielo rovescio addosso. Si mettono subito a sedere diritti. Mentre si tirano su, basta toccarli sulla fronte e dire loro: "Dormi!". È un colpo infallibile.
Poi, si comincia a indurre uno stato in cui voi avete il telecomando. Ho lavorato con i taccheggiatori, quelli che rubano nei negozi. Si può installare una suggestione postipnotica. Allungano le mani per prendere qualcosa che poi non vogliono pagare. Con le stesse mani, si danno uno schiaffo in pieno viso. Una cosa è dire a qualcuno di smetterla; un'altra è dirgli che riceverà uno schiaffo.
Spesso le persone dicono di essere indecise. Questo si manifesta nei loro sistemi rappresentazionali. Le persone dicono: "Beh, sento che non dovrei rubare, ma a volte vedo una cosa che devo assolutamente avere." Quando le persone parlano, se vi sintonizzate con loro, potete scoprire in che modo suddividono la realtà. Fate allineare l'inconscio con il conscio per capire i loro principali interessi.
Un mio collega, che lavora con gli adolescenti, li porta a fare delle visite nelle prigioni. Una cosa è pensare alla prigione, un'altra cosa è esserci veramente. Lui, addirittura, paga i detenuti perché siano offensivi. È il loro lavoro! Dà loro un pacchetto di sigarette se sono abbastanza stronzi.

Nascondere i comandi.
Vi mostrerò un'induzione, anzi un paio di induzioni diverse, e poi vi farò provare qualche induzione non verbale. Molte volte le induzioni verbali suscitano più resistenza. Le persone notano le induzioni verbali consciamente. Molte persone, all'inizio, hanno paura di andare in trance  soprattutto i clienti più ingenui.
Alcune persone sono venute da me e mi hanno detto: "Può farmi quello che vuole, ma non mi ipnotizzi." Io dico: "Bene, noi non usiamo l'ipnosi. Ora, voglio che chiudi gli occhi e, finché i tuoi occhi sono chiusi, non puoi andare in trance troppo profondamente, e non voglio che tu entri in trance ancora perché non voglio che tu vada in trance...".
Voglio che sentiate lo schema verbale chiamato comando nascosto. Ho cominciato a usare questa tecnica nella mia frase. Prendete qualsiasi cosa vogliate dire e cambiate il tono, oppure il volume della vostra voce, per far distinguere i messaggi.
Milton era assolutamente un maestro in questo. Lui, letteralmente, oscillava da un lato all'altro, marcando i messaggi nello spazio. Diceva, spostandosi da una parte all'altra: "Ora... quando entri in trance, sei in grado di imparare cose di cui non sei conscio, e renderti semplicemente conto di quanto ti saranno di beneficio quando andrai in trance, perché voglio che tu sia in grado di farlo ora...".
Milton non usava molto il controllo vocale. Non so perché. Secondo Ernest Rossi, Milton era, oltre che cieco ai colori, anche atonico e aritmico. Sostituiva queste cose perfettamente usando le posizioni nello spazio. Sia che lo marchiate nello spazio o mediante un cambiamento di volume o di tono, la parte inconscia delle persone riconosce un comando. Fate scendere l'inflessione della vostra voce verso il basso, in modo da aprire la modalità del comando.
I comandi nascosti sono ben lontani dall'ingannare le persone. Segnano semplicemente la differenza tra voi e l'arredamento.

Le reazioni umane  la nostra gloria!
Una volta ero solito andare in un posto chiamato Esalen. Adoravo torturare le persone a Esalen. Loro sono i reali oppositori del movimento del potenziale umano.
Divertitevi a reagire. Coraggio, andate avanti con grinta. Non lasciatevi intimorire. Quando non vi piace la vostra reazione, cambiatela. E, il momento migliore per farlo, è in anticipo. Se una persona vi fa sempre arrabbiare, il momento migliore per cambiare questa reazione non è quando siete arrabbiati. Programmatevi in anticipo, in modo che, quando la cosa si ripete, ne siate divertiti e la vostra attenzione sia resa più vigile. Cambiatela con qualcosa che funzioni meglio.
Gli esseri umani possono reagire a quasi ogni cosa in qualsiasi modo. Pensate agli esempi che ho fatto ieri. Alcune persone si divertono a buttarsi giù da un aeroplano! Alcuni hanno l'hobby di attraversare a nuoto la Manica. Pensateci! Non so voi come reagite quando guardate l'acqua gelida. I loro corpi dicono: "Tuffatici dentro!". Io dico "Sesso, rock n'roll  acqua gelida?". Gli esseri umani fanno delle cose assurde per divertimento.
Ora, ecco un'altra esagerazione: scalare montagne per divertimento! Alcuni scalano montagne così alte, che per respirare hanno bisogno di mettersi maschere ad ossigeno. Ogni tanto, qualcuno muore. Che sorpresa!
Vedo delle scogliere che hanno la forma della prua di una nave. Le persone ci si appendono a un'estremità. Poi, si sente al telegiornale: "C'è stato un incidente!". In realtà, non c'è stato nessun incidente: questo tizio ha fatto un'idiozia! Davanti a una scogliera del genere, il cervello dovrebbe dire: "Stanne lontano!".
Un tizio che fa PNL si fa pagare per far camminare le persone sui carboni ardenti. I loro genitori non gli dicono niente? Per quanto mi riguarda, io prendo una bistecca, un po' di patate, una pannocchia, le metto sul fuoco e mi ci siedo accanto. Mi è piaciuto quello che ha fatto Robert Dilts. Si è legato una costoletta di maiale ad ogni piede, ha camminato sui carboni ardenti e poi ha guardato se le costolette erano cotte.
Insegnate alle persone ad essere abbastanza intelligenti da camminare intorno ai carboni ardenti. Si può vincere una paura, ma questo non significa che, per riuscirci, bisogna farefuna cosa stupida. Il fatto di riuscire a camminare sui carboni ardenti non dimostra che si è superata una paura. Ora, camminare sui carboni ardenti è diventato un fatto di prestigio. Deve essere una camminata più lunga e deve essere ripetuta più volte. La gente mi dice: "Ho fatto la camminata sui carboni ardenti diciassette volte." Io dico: "Qual è il problema, non c'eri ancora riuscito?".
Se ci sono io, nessuno cammina sui carboni ardenti. Ho l'abitudine di urlare: "Fermati!!" e "Ho sentito dire 'ahi!'". Mi diverto tantissimo.
Si può far fare agli esseri umani quasi tutto, ad eccezione di qualcosa di utile. Questo è difficile. Sviluppate delle reazioni che valga la pena di usare.
Dimostrazione di induzione resistente.
Voglio insegnarvi un paio di induzioni non verbali. Voglio insegnarvene una che usava Milton. Anch'io l'ho usata ieri. Tu, vorresti per favore venire qui? Sembri pronto per questa cosa.
Ieri mi sono dimenticato di raccontarvi la conclusione. Milton prese dal pubblico un tizio che diceva: "Non esiste niente di simile all'ipnosi. Non esiste assolutamente l'ipnosi. L'ipnosi non esiste." Milton disse: "Bene, potrebbe venire qui da me, signore, e provare a tutti che l'ipnosi non esiste?".
Mentre il tizio si avvicinava, Milton disse: "Come ha detto che si chiama, signore? Ora, guardi la sua mano e noti come la messa a fuoco dei suoi occhi cambia mentre comincia a fare un respiro profondo, a rilassarsi e a chiudere gli occhi, ora. Così. Lasci che la sua mano si abbassi solo alla velocità a cui è pronto a imparare qualcosa di importante per se stesso, e non più velocemente. E si fermi lì.
Proprio così. Perché voglio che ritorni indietro nella sua memoria, fino a ritrovare una sensazione bellissima. E ad ogni respiro, voglio che vada sempre più nel profondo e si

goda il processo di sapere che può imparare dal suo inconscio, proprio ora. Così. E, mentre la mano si abbassa così lentamente, muovendo solo un neurone alla volta, voglio che il suo inconscio porti fin qui la sensazione piacevole, e lasci che si diffonda. Così. Imparando davvero ad andare in trance in maniera così profonda."
Come funziona l'induzione rapida.
Questa è la mia idea di un'induzione rapida. Ci sono alcune cose che fanno funzionare un'induzione rapida. Prendete una singola azione, un comportamento da pilota automatico.
Ad esempio, quando incontrate una persona per strada, non pensate al modo in cui stringerle la mano, perché è un'azione già programmata. Mentre le andate incontro, anche la sua mano si avvicina. Sa già cosa fare.
Se interrompete a metà un'azione come quella, non la completate, perché a metà non c'è nulla: c'è soltanto un vuoto.
Create ambiguità. "Sono contento di averti visto cosa c'è lì?". Questa è ambiguità con interruzione. La parola "visto" conclude una frase e ne inizia un'altra.
Per fare l'interruzione della stretta di mano, mentre la mano dell'altra persona si solleva, voi dovete formare una coppa con il vostro pollice e il vostro indice. Invece di far incontrare la sua mano destra con la vostra, mettete la vostra mano a forma di coppa sotto la sua, che intanto si sta avvicinando per stringerla. Piegatela gentilmente a coppa, sollevatela fino ai suoi occhi e dite: "Guarda!".
Dimostrazione della stretta di mano.
Siccome non c'è nessuna stretta di mano, non c'è un'azione programmata. Siete voi a creare il programma, facendo passare la mano dell'altro di fronte ai suoi occhi, dicendo: "Guarda!", e indicando qualcosa con l'altra mano che avete libera.
Amico? Guarda la tua mano e nota che la messa a fuoco dei tuoi occhi cambia mentre fai un respiro profondo, chiudi gli occhi e ti rilassi andando giù fino in fondo. Sei arrivato fin qui e hai diritto al tuo regalo, un piccolo regalo dal tuo inconscio, adesso. Proprio così. Ora, voglio che il tuo inconscio scelga dalla tua vita un momento in cui ti sei sentito pieno di coraggio, in cui hai dimostrato di avere "le palle". Scegli una volta in cui ti sei sentito così forte, in cui hai sentito... che potevi semplicemente fare qualcosa e farla bene, non importa cosa fosse. Un momento in cui sapevi di avere la forza, il coraggio e il carisma per prendere in mano la situazione e fare le cose esattamente come volevi tu.
Ora, voglio che tu prenda quella sensazione e lasci che cresca, che si diffonda e che diventi più forte. Ingrandisci l'immagine e rendila più luminosa e più vicina. Prendi la sensazione e, al centro dell'immagine, creane un'altra in cui vedi te stesso mentre usi l'ipnosi con le persone, in modo efficace e congruente, e ti senti bene. Fra un attimo mi avvicinerò e ti toccherò la mano, e, mentre esci lentamente dalla trance, quella sensazione rimarrà con te e, ogni volta che farai qualcosa con un cliente, comincerà a diffondersi attraverso tutto il tuo corpo. Proprio così, esatto. Puoi guardare il mondo e dire: "Sei mio!".
L'esercizio delle strette di mano.
Ora, rimani conscio ancora un minuto per fare un'altra cosa. Questa tecnica, nota come interruzione della stretta di mano, si può dividere in due momenti.
Uno è: allunga la mano. Poi devi ritrarla di pochissimo  non riportarla indietro del tutto, solo di qualche centimetro. L'altra mano va dietro al polso in modo da farla sollevare; questa mano indica la mano del cliente e tu fai: "Guarda\ Nota che la messa a fuoco dei tuoi occhi cambia...". Grazie.
Ora, vorrei che vi metteste insieme ad altre due persone. Formate dei gruppi di tre per fare questa cosa.
Funziona sia stando in piedi che seduti. Le prime volte, vi consiglio di farlo da seduti. Immaginate se lo faceste in piedi, e diceste: "Guarda la tua mano e nota che la messa a fuoco dei tuoi occhi cambia mentre il tuo corpo si irrigidisce." La persona cadrebbe subito

a terra. Ovviamente, Milton faceva di queste cose. Faceva a qualcuno l'interruzione della stretta di mano e gli diceva di sedersi fino in fondo. Senza che ci fosse nessuna sedia.
La cura dell'esitazione.
Mentre la persona va in trance, stratificate. Gli esseri umani, se non date loro abbastanza da imparare, non imparano bene. Se date loro troppo da imparare, imparano benissimo. Ciascuno degli esercizi che abbiamo fatto ieri consiste di tre, cinque o sette pezzi. Ho fatto un giro per vedere come vanno le cose. Ragazzi, state andando benissimo.
Una volta insegnavo un pezzo alla volta. Quando ne facevo alle persone soltanto uno, lo rendevano sempre più complicato. Gliene do tre o quattro, e va molto meglio. Lo faccio nel vostro interesse! Una volta che la persona è in trance, fatele cercare quelle che noi chiamiamo quadruple. Una quadrupla è semplicemente un'esperienza rappresentata. Una quadrupla comprende quattro sistemi rappresentazionali. Dite alla persona di andare indietro nella memoria e di vedere quello che vedeva in quel momento, di sentire quello che sentiva, di provare quello che provava, di fare un respiro profondo e di far caso agli odori che sentiva. Più sistemi sensoriali attivate, più cambiamenti vedrete.
Ora, voglio che ripercorriate a ritroso la vostra esperienza e ritroviate tre cose, ognuna delle quali sarà d'aiuto per i vostri clienti. È importantissimo avere le capacità dell'ipnotista, ma è necessario anche essere nello stato giusto. La PNL è stata creata da un matto. Le sue tecniche sono state sviluppate da persone con l'atteggiamento di chi è abituato ad affrontare le cose. Non si possono semplicemente usare delle tecniche. Si deve assumere anche l'atteggiamento giusto; altrimenti, fatevi insegnare la PNL da qualcun altro.
Ora, andate a ripescare tre occasioni e tre posti diversi della vostra vita in cui avete agito senza esitare. L'esitazione interferisce con l'abilità, e con la vita in generale. È una delle tre malattie più grandi: nel mondo ci sono troppa serietà, troppa esitazione, e troppo poca voglia di godersi la vita. Se eliminassimo le prime due e incrementassimo la terza, la gente porterebbe a termine molte più cose e si divertirebbe molto di più a farle.
Pensate a tre occasioni diverse in cui le persone hanno mostrato quell'atteggiamento. Scegliete una situazione in cui non avete aspettato, ma avete semplicemente pensato a farlo, ora. Trovate una situazione in cui stavate praticamente sbavando per passare all'azione!
Il multitono ipnotico.
Ora vi dirò un piccolo segreto. Quando ho cominciato a studiare l'ipnosi, quasi ogni libro che leggevo diceva: "Usate un tono uniforme." Alla fine, ho capito perché.
Quando faccio ipnosi, trovo che se dico "spaventato" voglio suonare spaventoso; se dico "impertinente" voglio suonare impertinente. Più il messaggio è congruente, meglio funziona.
Eppure, quando vedevo la maggior parte degli ipnotisti, trovavo che il loro tono uniforme si dimostrava utile per loro. Erano estremamente incongruenti. Dicevano: "Lasciati andare ad un sonno sempre più profondo?". È come rivolgersi a qualcuno e chiedere: "Come ti fa sentire questa cosa?", con i tuoi occhi rivolti all'insù, oppure dire: "Mi sembra buono!", con gli occhi che guardano in basso a sinistra. Uuuuhhh! Vi fa venire i brividi, non è così?
Per creare incongruenza, dite una cosa e agite al contrario. Dite: "Voglio che ti rilassi", con una voce che galvanizzerebbe anche Stephen King. Sussurrate: "Sentiti completamente a tuo agio nella sedia", mentre sobbalzate. Non ha un impatto positivo.
Potete fare in modo che ogni singola parola abbia il suono della cosa che intendete. Quando dite "relax", fate di più che pronunciare solo la parola. Bisogna che la vostra tonalità suoni come quello che intendete. Quando parlate di "rimpiangere", fate risuonare il rimpianto nella vostra voce. Quando parlate di "rilassarsi, sentirsi a proprio agio", fate in modo che queste parole diventino un massaggio. Quando parlate di "appianare le difficoltà", prendete queste parole ed usatele come uno strumento.
Traete il massimo effetto da ogni parola. Quando parlate di "coraggio", fatelo risuonare nella vostra voce. Quando parlate di "estasi sfrenata", assicuratevi che la vostra voce

suoni come quello di cui state parlando. Non si tratta del numero di parole che pronunciate o della velocità a cui le pronunciate. Si tratta di quanto impatto realizzate con ogni parola.
Il trucco di stratificare le reazioni, in realtà, funziona in modo piuttosto semplice. Trovate le risorse e i ricordi ad uno ad^uno. Mentre la persona è in trance, fatela ritornare ad ognuno di essi. Poi, metteteli insieme.

Ipnosi onesta.

In trance potete usare la regressione di età. Fate in modo che la persona guardi agli eventi passati, ricordando un momento e un luogo in cui vuole ritornare. Mentre lo fa, fate sì che il presente scompaia, in modo che il passato diventi più reale. Ora può ritornare onestamente a quel momento.

"Onestamente" è una parola carica di significato. Onestamente significa completamente. Ha anche un'implicazione morale. In trance, l'inconscio capisce la totalità semantica di parole come "onestamente". Non capisce il linguaggio formale.

Quando le persone vanno in trance, dovete dar loro indicazioni precise "alla lettera". La parte della mente che processa quelli che chiamiamo i "postulati conversazionali" e le "implicazioni", semplicemente, non è in funzione. Dite a una persona in trance: "Riesci a ricordartelo ora, onestamente e completamente? Vedi quello che vedevi, senti quello che sentivi, prova quello che provavi in quel momento e lascia che si diffonda come se fossi ancora pienamente là; vedi intensamente quello che vedevi. Fallo in modo più intenso di quanto lo facevi in quel momento."

Ancore postipnotiche.

Portate la persona indietro nel tempo ad ognuno di quegli eventi. Datele questa suggestione postipnotica: "Quando ti tocco in questo modo, sarai in grado di rivivere pienamente quelle sensazioni." Voglio che usiate tre dita diverse per installare tre diverse ancore. Potete innescare tutte e tre le ancore contemporaneamente, più tardi. Farete una cosa simile a quella che abbiamo fatto ieri.

Poi riportate la persona nel presente: "Voglio che ritorni al momento presente e voglio che rifletta sull'uso di queste tecniche, sull'interruzione della stretta di mano, sull'utilizzo della PNL, dell'ipnosi, in qualsiasi occasione ti troverai ad usarle: con i tuoi clienti, con i tuoi vicini, con le persone che ami, con i tuoi amici. Mentre lo fai, ogni volta voglio che tu prenda questa mano, e inneschi tutte e tre le ancore, così da...".

Molti ipnotisti hanno fatto quella che noi chiamiamo un'ipnosi "da mezza sega". Quando decidono di usare una tecnica, non si buttano. Questa esitazione si manifesta nella loro voce.

Se lavorate sul controllo del dolore, non potete muovervi con eccessiva cautela. Se ficcate uno spillo nella mano di una persona, non è il caso di usare un'ipnosi di terz'ordine. Io ho lavorato sul controllo del dolore per l'esercito. Uno dei tizi che stava facendo training con me era un po' incongruente. Diceva: "E non sentirai questo dolore." Questo è il comando che bisogna evitare di dare. È come "non pensare al blu o al verde."

Ancoraggio postanestetico.

L'ultima volta che sono andato dal dentista, mi ha preso per la bocca, ha estratto l'ago ipodermico e ha detto: "Ora, questo sarà un po' doloroso." E io ho fatto: "Aarrgghhh!". Erano tre quarti d'ora che controllavo il dolore e questo tizio mi suggerisce di provare dolore? Non ne ho assolutamente bisogno!

La gente va in trance quando le si mette un ago ipodermico davanti agli occhi. Ci sono dei dentisti qui? O dei medici? L'avete mai notato? È l'induzione più veloce che conosco. Infatti, la uso con alcuni dei miei clienti. Io lavoro nel campo delle vendite. Se non si decidono a firmare il contratto, tiro fuori un enorme ago ipodermico, li afferro per la guancia così, aprendogli la bocca, e chiedo: "Vuole firmarlo o no?". Vi stupireste del risultato.

Provate un attimo questa cosa. Afferratevi la bocca come fa il dentista. Potete dimostrare che il corpo umano può imparare. Avete presente il modo in cui il dentista vi afferra la

parte interna della guancia? La tira verso l'esterno e la fa contorcere in su e in giù. Quindi, adesso, afferrate l'interno della vostra bocca e tiratelo in quel modo. Ora, aspettate un attimo e notate quello che succede. Vogliamo parlare di un'ancora? Vi anestetizza, vero? I dentisti lo fanno sempre. Hanno già l'ancora. Cominciano ad aggiungere le suggestioni: "Sta cominciando ad intorpidirsi un po' di più." Per alcuni di voi, sta cominciando a diffondersi anche su un lato della lingua. Capite cosa intendo? Sentite che diventa più intenso?
Quindi, se riproducete il tocco che ha usato il dentista con voi, reindurrete lo stato. Se il dentista lo fa nello stesso modo, reindurrà lo stato del farmaco. In Applied Neurodynamics vi mostro come reindurre pienamente gli stati allucinati da droghe. Ci si può rientrare fino in fondo.

Essere consci in autostrada.
Ma non fatelo mentre guidate! Questa è una cosa che mi terrorizza! Per un certo periodo di tempo ho venduto audiocassette di ipnosi. Una volta, è venuta a prendermi all'aeroporto una persona che aveva quindici delle mie cassette di ipnosi in auto. Ho pensato: "Oddio!". Dovrò metterci sopra un'etichetta: "Vietato far funzionare macchine di alcun tipo mentre si ascoltano queste cassette." Mi immagino questo tizio mentre guida, e sente, dalla mia voce: "Ora lascia che i tuoi occhi si chiudano del tutto."
In questa città, quel tizio non sopravviverebbe neanche cinque minuti. Una cosa è guidare per una strada di campagna, ma qui in città è una guerra! Meno male che non ci sono in giro troppe armi da fuoco. A Los Angeles sparano alle persone in tangenziale. In questo momento è un bel problema. Ma... è solo un modo per salutarsi. Tiene le persone bene all'erta.
Sapete cosa questo fatto ha comportato a Los Angeles? Ha reso tutti molto educati quando guidano. Una volta, le persone alla guida tagliavano la strada agli altri in continuazione. Alcuni, però, hanno preso l'abitudine di sparare, se gli veniva tagliata la strada. Ecco perché molti sono diventati così miti quando guidano: non si sa mai chi ci può essere nell'altra macchina.
Sapere perché.
Cominciate con un'induzione, provando l'interruzione della stretta di mano. Scoprirete che le induzioni rapide funzionano piuttosto bene. Ve ne mostrerò un altro paio, così avrete qualche variante. All'inizio potrà sembrarvi un po' strano. Decidete chi di voi lo farà.
All'inizio, io modellavo tutti quei geni per due ragioni. Volevo fare quello che facevano loro, e sembrava ridicolo che un intero campo di attività e di indagine come la psicologia non trasmettesse nessuna abilità del genere. Di conseguenza, mi appariva molto riduttivo. In California, le persone se ne stavano sedute in vasche piene d'acqua calda. Facevano un gran bel gioco. Dicevano: "Beh, ora stai parlando come un genitore, ora stai parlando còme il bambino che è in te, e ora come l'adulto che sei." Sono induzioni fantastiche, ma se si portano le persone in trance, poi bisogna farne qualcosa di questa trance. Perché incrementare nelle persone i dialoghi interiori negativi? In California molti se ne vanno in giro oppressi dai loro dialoghi interiori. Dicono a loro stessi che non dovrebbero dirsi niente.
Si può smettere completamente di creare immagini nella propria mente e di parlare a se stessi. Si chiama morte. Avere una coscienza si chiama pensare. Se c'è una cosa al mondo che non voglio eliminare, è il pensiero.
L'ho notato al movimento del potenziale umano a Esalen. Là, per esempio, molte persone non sapevano di essere nude. Quando sono stato ad Esalen, me ne sono andato in una di quelle meravigliose vasche lungo l'oceano. Tutti si spogliavano. Io ero seduto in una vasca, ho guardato una donna e le ho detto: "Belle tette!". All'improvviso, si è resa conto di essere nuda. Immagino che le fosse sfuggito, o qualcosa di simile. Tutti si toglievano i

vestiti di dosso e cercavano di fingere di non essere nudi. Per me non aveva alcun senso. Io lo so bene quando sono nudo. E so anche il perché.
Il prossimo trucco è quello di ancorare ognuna di queste reazioni. Avrete tre ancore separate. Assicuratevi di ancorare ogni reazione con un dito diverso, in modo da poterle innescare tutte, alla fine. Poi, riportate la persona nel presente. Associate l'ancora alla situazione in cui essa è necessaria alla persona. Quando riportate la persona nella situazione in cui ne ha bisogno, innescate le ancore di risorsa.
Dopo averlo fatto, datele suggestioni postipnotiche dirette. Sono gratis. Quando riporto i clienti fuori dalla trance, io ne metto un bello strato. Dico loro che avranno una salute migliore, che saranno più felici nelle diverse sfere della loro vita; che la loro potenza sessuale aumenterà. Immagino che ci si possa mettere dentro qualunque cosa. Più strati aggiungete, e più sedute fate con un cliente, più queste cose dovrebbero filtrare nella sua vita.
In un seminario che abbiamo tenuto Eric Robbie ed io, abbiamo messo tutti in trance, li abbiamo orientati verso il futuro e abbiamo detto loro di scegliere i numeri della lotteria. C'è una lotteria qui? Potremmo provare.
"Ha funzionato?"
A dire il vero, proprio uno due o tre di loro hanno vinto tra i tre e i cinquemila dollari. Non è un cattivo affare; andare a un seminario e guadagnare soldi. Quelli che avevano lavorato davvero sulla trance hanno vinto dei soldi. Le persone che avevano lavorato a cose serie come gli schemi linguistici, grammaticali e cose del genere, non hanno vinto un centesimo. Anzi, un centesimo è proprio quello che hanno vinto, grossomodo.
L'ultima stretta di mano.
Prima che vi dividiate in gruppi di tre, lasciate che vi mostri ancora una volta come si fa. Fate il movimento della mano. Signore, potrebbe venire un attimo qui?
Ricordatevi di allenarvi a farlo quando cominciate. Dopo che avete imparato questo schema, continuate e fate il lavoro di trance. Prima, rendete fluido il movimento.
Il movimento è: mano in fuori, pausa, movimento all'indietro, far passare le dita da sotto, un movimento di fronte, e indicare. Poi dite: "Trance, occhi chiusi...". Vedete, funziona! Tutto OK, vuol dire che lei non è un pezzo d'arredamento.
L'altra mano farà così passando velocemente davanti alla faccia dell'altra persona, mentre questa mano la segue con il dito che indica, dite: "Guarda... la tua mano! Nota che la messa a fuoco dei tuoi occhi cambia mentre fai un respiro profondo, ti rilassi semplicemente, e lasci che i tuoi occhi si chiudano ora, così! E, mentre lo fai, goditi la sensazione di rilassamento e la consapevolezza di poter imparare con il tuo inconscio."
Il fatto che gli esseri umani riescano a reagire è quello che li rende speciali e vivi, è quello che fa sì che abbiano felicità e gioia, è ciò che dà loro carica sessuale. Io posso parlare ad una sedia, ma lei non reagisce. Quando parlate agli esseri umani, il grado a cui sono capaci di reagire è il grado a cui sono capaci di imparare, ed è questo che li rende così speciali. È questo che rende la vita divertente.
Tra un attimo ti toccherò in vita e, quando lo farò, comincerai a uscire dalla trance, sentendoti magnificamente e totalmente pronto, e nella tua testa dirai le parole: "Sei mio!". Così. Su del tutto, ora. Ummmmm! Sì!

## 5.
## Lo schema dei lavori di casa.
## La formidabile convinzione mobile.

La maggior parte delle volte vedo un cliente un'unica volta. Quindi, ho sviluppato un modo per fare quelle che io chiamo "le grandi pulizie". Anche se faccio solo un cambiamento in una persona, lei, molto spesso, comincia a pensare ad altre cento cose da cambiare. Molte volte le persone arrivano e mi presentano una lista di cose di cui vogliono che mi occupi. Un tizio ne aveva trenta pagine.
Distinguete tra due tipi di cambiamento. Uno è il cambiamento riparatore. Aggiustare quello che non andava bene. Ma possiamo fare anche di meglio.
La psicologia stessa è nata dal modello della medicina. Quel modello domina il campo della psicologia. Il modello medico è riparatore. Le persone vanno dal dottore soprattutto perché sono malate. Quando cadi e ti rompi un braccio, vai da un medico e dici: "Aggiustamelo."
Freud, che aveva un background medico, pensava in termini di modello riparatore. Pensava in termini di "cosa c'è che non va? Cosa si è rotto? Come lo si aggiusta?". Freud ha fatto un lavoro fantastico per il suo tempo. Le sue distinzioni nell'ambito dei processi inconsci sono state eccezionali per quel tempo.
Il problema è lo stesso in tutti i campi. La gente, spesso, ritiene erroneamente che nel lavoro eccezionale di un uomo "ci sfa tutto quello che c'è da sapere". Oggi facciamo nuove distinzioni.
Quando mi sono dato alla psicologia, all'inizio, le persone mi guardavano in modo strano. Io dicevo: "La scienza informatica può fare di più in termini di cambiamento per le persone." Eccomi là, un ragazzino di ventitré anni. La maggior parte delle persone, in quel campo, ritenevano che i tecnici informatici fossero insensibili e noiosi. Per esempio, cosa pensano di me la maggior parte delle persone, quando leggono La Struttura della Magia, o quel vero mattone, Programmazione NeuroLinguistica. Quello è il miglior sonnifero per stendervi, di sera. In realtà, La Struttura della Magia è stata la mia tesi.
Non si può mettere neanche un pizzico di senso dell'umorismo in una tesi. Non lo accettano. Quelle persone sono state all'università per troppo tempo. Pensano: "Se ci scherzi sopra, significa che non funziona, o che, se lo fa, non dovrebbe."
Quindi la mia tesi, La Struttura della Magia, non è stata accettata. Il problema, tuttavia, stava nel fatto che ero comparso sulla rivista Who 's Who proprio per quel lavoro, ed era la prima volta che questo succedeva nella storia del college. Il college voleva la targa. Così, mi hanno promosso. Non è ridicolo tutto ciò?
Quando ero al college, andavo male solo in due materie. Ho preso insufficiente in Psicologia 101 e sono stato bocciato in public speaking. E cosa finisco per fare nella vita? Parlare agli psicologi!
Qualche anno dopo sono ritornato nella mia università. Sono andato dalla mia professoressa di psicologia e le ho detto: "Alla fine, avevo ragione io." Lei mi ha chiesto: "Che vuoi dire?". Io ho detto: "Sa tutte quelle risposte sbagliate che le ho dato? Avevo ragione io! Ora si deve leggere il mio libro per passare l'esame. Quindi, voglio che cambi i miei voti." Lei mi ha guardato e ha detto: "Le parole 'troppo tardi', ti dicono niente?".
Io sono più interessato al secondo tipo di cambiamento  il cambiamento generativo. La gente lo fa comunque. Si chiama "crescere". Le persone si sviluppano inconsciamente da sole.
Quindi, pensate meno al cambiamento come ad un rimedio. Pensate di più al cambiamento come ad un cambiamento generativo. Possiamo, addirittura, orientare le persone verso questa direzione. Il modo in cui lo faccio io è semplice. Si comincia prima che la persona vada in trance.
Prima parte: selezionare.
Questo schema vi aiuterà a fare due cose veramente preziose. Prima di tutto, vi consentirà di liberarvi della vostra spazzatura. Inoltre, vi darà il potere di rendere le vostre risorse più reali e più presenti per voi. Questo vi darà più potere e più scelta.

Prima di tutto, pensate ad una cosa che è vera di voi, e che vi piace un sacco. Trovate un esempio specifico. Estraete le submodalità di questa convinzione forte.
Secondo, prendete una cosa che sapete che era vera di voi, ma che non sembra più appartenervi. Questa rappresentazione di te stesso, semplicemente, non si addice più al te stesso di oggi. Ancora una volta, trovate le submodalità di questa rappresentazione.
Da adolescente ho fatto alcune cose. Quando ci penso ora, non riesco a credere di averle fatte. Non riesco a credere di essere sopravvissuto. Ma voi sapete che l'ho fatto.
Per far questo, fermatevi e ricordatevi una cosa della vostra giovinezza. Ripescate, da qualche parte nella vostra vita, delle cose che facevate abitualmente. Trovate delle cose che sapete di aver fatto voi ma, quando ci pensate ora, quasi non vi sembra verosimile che siate stati proprio voi a farle.
Potrebbe essere una convinzione. Ci sono delle convinzioni che avevate quando eravate più giovani? Come, ad esempio, "le caramelle sono la cosa più importante al mondo!", e forse, adesso, vi fa persino schifo mangiarle? Noi tutti cambiamo, in un modo o nell'altro. Sia che abbiamo un terapeuta o meno, cambiamo. La gente cambia, a dispetto della terapia.
Terza cosa, confrontate le due rappresentazioni e notatene le differenze di submodalità. In che cosa differiscono? Fate un'accurata analisi contrastiva di queste due rappresentazioni. Forse, le immagini di ognuna delle due avranno posti diversi nella vostra mente, oppure una grandezza diversa, una luminosità diversa, una vicinanza diversa. Una potrebbe essere un filmato, l'altra una diapositiva. Potrebbero essere a colori, oppure in bianco e nero. Passate in rassegna la lista delle possibilità nelle submodalità.
Ignorate le somiglianze. Notate le differenze. Elencatele sistematicamente.
Fate attenzione specialmente all'associazione e alla dissociazione. Di solito troverete differenze profonde, qui. Questa distinzione esiste in ogni sistema.
Controllate questa cosa separatamente per ogni sistema. Nel ricordo visivo associato, vedete quello che vedevate in quel momento, con i vostri stessi occhi, nello stesso modo in cui l'avete visto quella volta; nel ricordo visivo dissociato, vedete voi stessi nell'immagine. Nel sistema auditivo, la differenza tra associazione e dissociazione sta nel riuscire a sentire quello che sentivate in quel momento, o nel sentire una voce che lo descrive. Nell'associazione cinestesica, provate esattamente con il vostro corpo le stesse sensazioni di quel momento; nei ricordi in dissociazione cinestesica, non provate quelle stesse sensazioni con il vostro corpo. Non riuscite a richiamarle. Non vi sentite più come se foste voi. Non aspettatevi di trovare distinzioni assolute. Troverete alcune dissociazioni in una soluzione di continuità.
Fate attenzione alla dislocazione dei suoni. Quanto sono vicini? Notate se si muovono e se danno l'impressione di allontanarsi, oppure di venire verso di voi.
Fate attenzione alla durata del ricordo. Se è un filmato, quanto dura? Va alla stessa velocità della vita reale?
Tutto questo prepara all'impatto con un forte cambiamento. Estraetene metodicamente la struttura interna. Estraete le differenze significative di submodalità. Scrivetele su un pezzo di carta. Sulla destra mettete "questo è vero di me." Sulla sinistra mettete "questo non è più vero di me". Questo vi servirà più tardi.
Quarto, cominciate a costruire un sistema ipnotico generativo a partire da queste submodalità. Progettate questo sistema per voi stessi, e in seguito per i vostri clienti, per continuare a fare dei cambiamenti. Stabilirete un sistema per cui una persona può fare dieci cambiamenti alla settimana. Per questo io lo chiamo "le pulizie di casa".
Non ci sono forse dei comportamenti di cui avete bisogno di liberarvi? Non ci sono forse delle cose che non vi sono più utili? Questo si è dimostrato particolarmente utile per le persone che continuavano a piagnucolare lamentandosi della loro infanzia. Persone di cinquant'anni possono ancora lamentarsi di come le trattavano i loro genitori. È ora di smetterla. Non c'è più niente che si possa fare, a parte questo.

Parte del processo di crescita, e dell'andare avanti con la propria vita, sta nel rendersi conto che "sì, gli eventi che ho vissuto sono il modo in cui ho imparato ad essere quello che sono". Inoltre, parte della maturità sta nel liberarsi della spazzatura. E questo si può fare gettandola semplicemente nel bidone dell'immondizia! Ecco come.
Seconda parte: costruire la griglia in trance.
Quinto, inducete una trance. Avete trascritto metodicamente le differenze tra la rappresentazione di ciò che "è vero di me" e la rappresentazione di ciò che "ormai non è più vero di me e non mi si addice più". Fate un'interruzione della stretta di mano, o qualsiasi altra induzione rapida. Inducete una trance profonda.
Poi instaurate, all'interno della persona, la capacità di considerare ambedue le serie di submodalità, e di creare una griglia a partire da esse. Si può fare. Mantenete le submodalità costanti ed estraetene il contenuto.
Per esempio, diciamo che quello che è vero di voi sia un'immagine sulla destra e quello che non è più vero di voi sia sulla sinistra; che la prima sia più grande, la seconda più piccola; che la prima sia un filmato, la seconda una diapositiva fissa; che la prima sia associata e la seconda dissociata. Prendete queste submodalità e create una griglia. Semplicemente, aumentate la luminosità. Mantenete fisse le altre submodalità. Fatelo finché la rappresentazione non si schiarisce al punto da scomparire completamente. A quel punto, sarà priva di contenuto. Ma è sempre nello stesso posto. Questo funziona per la guida visiva. Con il sistema auditivo, abbassate completamente il volume, o alzatelo al massimo, fino ad estinguere l'effetto sonoro, metteteci un nuovo contenuto e quindi alzate di nuovo il volume. Questo crea una griglia.
Perché guidare in modo visivo ed auditivo? Stiamo creando una sensazione. Perciò, usiamo i sistemi auditivo e visivo per guidare quello cinestesico.
Avete notato come le emozioni delle persone, talvolta, interferiscano con la loro vita? Se da bambini imparate ad aver paura degli sconosciuti, questo potrebbe risultare utile, o meno. Da adulti, dovete uscire ed incontrare persone. La paura degli sconosciuti, portata all'estremo, diventa paranoia. Ecco un comportamento che potreste mettere in questa griglia per liberarvene. Potreste decidere di sostituirlo con "sono curioso di conoscere le persone", come nuova rappresentazione di voi stessi.
Sesto, inserite un nuovo contenuto. Mettete nella griglia bianca qualcosa che la persona vorrebbe che fosse vero di lei. Usate qualcosa che è vero, ma non del tutto. Per esempio: "Sto diventando un esperto ipnotista." Con la nuova rappresentazione, riportate la luminosità al livello normale. Lasciate lì la griglia e inseriteci un nuovo contenuto.
Settimo, cestinate i comportamenti indesiderati. Cominciate con la rappresentazione del passato, di ciò che non è più vero. Aumentate la luminosità finché l'immagine non si schiarisce completamente. Poi, riportatela a com'era prima. Fate in modo che venga eliminata e cada nel cestino dell'immondizia, e che possiate sentire il tonfo di un rifiuto solido sul fondo del cestino. Boom! Le ancore auditive interiori possono funzionare in maniera molto potente. Appena avete finito con quella, inseriteci la vostra prossima convinzione da cambiare: "gli sconosciuti mi faranno del male", o qualsiasi altra cosa.
Resoconto sulla griglia.
Che commenti avete da fare sull'esercizio? Ho notato che alcuni di voi hanno avuto problemi ad ottenere risposte dai propri clienti. Voglio che vi rendiate conto del fatto che potete estrarre delle distinzioni specifiche. Si tratta semplicemente di chiedere: "Come fai a saperlo?". Tutte le distinzioni di submodalità derivano dall'avere ottenuto delle informazioni specifiche. Se una persona ha una convinzione, è convinta di una cosa invece che di un'altra. Come fa a sapere quale?
Alcuni di voi permettono ai propri clienti di divagare in sciocchezze. Quando chiedete a qualcuno di fare una distinzione, ad esempio di stabilire se un'immagine è più grande o più piccola di un'altra, e lui comincia a raccontarvi della sua infanzia, ditegli: "Stai zitto!". E poi: "Guarda un'immagine, guarda l'altra, e dimmi qual è la più grande o la più piccola."

La comunicazione si può ridurre a una guerra di trance. Quanti terapeuti vanno al lavoro sentendosi bene e ritornano a casa sentendosi di merda? Perché? Perché i clienti dicono: "Pensavo che le cose stessero andando bene, ma poi guardo indietro e sto male", e poi si avvicinano, li toccano e dicono: "Capisce quello che intendo?". I terapeuti rispondono: "Sì, riesco a sentirlo." Le clienti dicono: "Credevo che mio marito mi amasse davvero, ma non ha fatto quella cosa, e così mi fa stare male." Quindi, io faccio un sacco di terapia segreta. Voglio evitare che i clienti inducano i loro problemi in me.
Proteggetevi dall'assalto delle suggestioni negative. Se le persone si sono ridotte in quel modo, possono fare la stessa cosa anche a voi. Io voglio sentirle parlare delle cose belle. Le lascio parlare solo dopo che hanno raggiunto uno stato di estasi. In stati negativi, non fate attenzione al contenuto. Ascoltatele solo per scoprire quando sanno di essere depresse.
I depressi hanno tante possibilità di vivere esperienze positive e di divertirsi quante ne hanno tutti. Il loro modo strutturato di guardare al passato dà loro le sensazioni negative. Il loro modo di guardare alla loro storia gliela fa apparire deprimente. Prendono gli eventi positivi e li spostano all'interno delle submodalità della depressione  uno swish al contrario. Scoprite come lo fanno nel modo sbagliato. Fate in modo che smettano di farlo. Cambiate nell'altro modo. Nell'altro modo.
Ipnosi di gruppo sull'entusiasmo.
Ora, dato che siete stati così bravi, come regalino, chiudete gli occhi, rilassatevi e dite a voi stessi: "Il mio culo è andato!"... in trance. Ora, profondamente e dolcemente, prendete tutte le sensazioni positive che riuscite a trovare all'interno di voi stessi, la soddisfazione, e la consapevolezza... che state imparando sia consciamente che inconsciamente... perché una delle cose che faccio, mentre insegno, è trasmettere molte cose alla mente conscia, perché sono convinto che le menti consce siano intelligenti, fondamentalmente, e che imparino bene.
Ma, nello stesso tempo, trasmetto un gran numero di messaggi... e conoscenze inconsce, e so che il vostro inconscio ne ha assorbite molte. E voglio che andiate al vostro interno e chiediate al vostro inconscio di aiutarvi ad apprendere perfettamente il modo in cui far affiorare lentamente da voi stessi queste abilità, nei giorni e nelle settimane che verranno, in modo che impariate ad essere metodici nella comunicazione, a fidarvi della vostra abilità di vedere ciò che funziona e ciò che non funziona, a sperimentare e a fare nuove cose...
Vedete, tutte queste tecniche funzioneranno con i vostri animali domestici, con i vostri amici e con i vostri partner attuali e futuri. Ma una delle cose che voglio che sappiate è che non c'è niente di male a prendere queste cose e ad usarle per rendere la vostra vita più felice. Potete usarle anche per diventare più indulgenti e per rendere tali le persone intorno a voi.
E potete anche usarle per fare più soldi. Potete usarle per concludere più vendite. Perché, più soldi avrete, più potrete darne agli altri. So che molti di noi, nel movimento del potenziale umano, hanno fatto dei soldi uno spauracchio. Ma, figlioli, l'uomo dei soldi è qui per dirvi che non c'è niente di male a far soldi. "A volte, quando vi sentite giù, vi occorre solo guadagnare di più."
È per questo che Dio ha inventato i soldi. È anche il motivo per cui Dio ha inventato il sesso e gli amici. Perché sono queste le cose che rendono piena la vostra vita. E non c'è niente di male a fare molti soldi e molto sesso, e ad innamorarsi, se ce n'è bisogno. Solo, non fatelo troppo spesso e contemporaneamente. Non c'è niente di male a sentire compassione all'ennesima potenza della vostra anima, e non c'è niente di male a desiderare di fare più spesso l'amore.
Tenendo tutto questo ben presente, voglio che ritorniate all'inizio di questo seminario e che vi costruiate un tetto; un tetto che copra tutto ciò che avete appreso sulle submodalità e su come costruire le convinzioni. Prima pensavamo che le convinzioni fossero una cosa

amorfa, ma ora potete fermarvi e sapere che cos'è unaconvinzione. Immaginatevi cosa potete realizzare. Costruitevi, ogni sera, oppure ogni mattina appena svegli, due nuove convinzioni utili. Sbarazzatevi di quelle che non vi piacciono, e aggiungetene due di cui avete bisogno.
Iniziando da una base di convinzioni positive e gioiose riguardo alla magia della vita, potete cominciare ad aumentare la vostra competenza e la vostra abilità in qualunque cosa facciate. Potete imparare di più sul linguaggio e su come usare l'ancoraggio, e potete imparare di più studiando le persone che hanno successo nel vostro campo. C'è così tanto là fuori. Ora avete le componenti, sia consce che inconsce, per crescere davvero.
Potete vederlo come un nuovo inizio. Nella vita ce ne capitano molti. Impariamo a diventare adulti, impariamo una lingua, ci sposiamo, a volte divorziamo. Tutti questi sono inizi. Nella vita non siamo mai sicuri della fine di qualcosa. Dicono che la morte sia una fine, ma non siamo sicuri nemmeno di questo.
Non preoccupatevi di quello che non si riesce a fare o che potrebbe ostacolarvi. Cominciate a guardare a tutte le cose che volete e che vi sarebbe possibile ottenere. Allungatevi e afferratele con gusto. Guardate il mondo e dite: "Sei mio!". Vi piacerà da matti.
Con questo in mente, voglio che tutte queste abilità si solidifichino in modo che tutto ciò che avete imparato rimanga con voi quando uscite da questa stanza. Voglio che il vostro inconscio si assuma la responsabilità di prendere tutte le conoscenze che abbiamo costruito qui insieme e le faccia espandere in modo da pensare a tutto il potere personale che avete sviluppato qui come ad un bocciolo di rosa che sta per sbocciare. Quando uscite da quella porta, voglio che diventiate assidui frequentatori della vita, del divertimento, di un nuovo processo di apprendimento, voglio che vi innamoriate della vita e della sua magia, così che nel lavoro e in tutte le cose che fate ogni giorno aggiungiate ciò che desiderate e che vi occorre.
Allineate le vostre risorse consce alle vostre risorse inconsce, in modo da uscirne come un essere umano congruente e da riuscire a vedere il mondo come un immenso buffet. La vita non è altro che un'occasione senza precedenti di imparare, crescere e fare cose nuove ed esaltanti. Con tutto questo in mente, tutto ciò che ci resta da dire è: "Apri lentamente gli occhi...", e, come si dice atmio paese, adios!
Un sistema che si occuperà dei problemi non appena sorgono.
Abbiamo cominciato a costruire un sistema interno in modo che, quando si presentano dei problemi, abbiate un modo per affrontarli. Quando vi ritrovate a fare cose che non volete fare, questo sistema vi permetterà di liberarvi di quei comportamenti. Vi fornirà un modo per ritornare indietro e per trovare risorse che forse vorreste avere in misura maggiore.
Alcuni di voi, da bambini, erano dei grandi giocherelloni. Crescendo, però, il divertimento è stato scacciato fuori da voi a bastonate. Quando andavo a scuola io, gli insegnanti utilizzavano un sistema interessante per associare la sgradevolezza all'apprendimento. Quando facevi qualcosa di sbagliato, ti picchiavano con un righello. Io ero mancino. Qualcuno, nella mia scuola, aveva deciso che non dovevo scrivere con la mano sinistra. Così, quando prendevo la matita con la mano sinistra, loro facevano... whack!
Riprogrammate questi tipi di lezioni negative. Programmatele in comportamenti positivi, come ad esempio essere coraggiosi. Nella comunicazione, la flessibilità nel proprio comportamento aumenta in una persona la sua capacità di estrarre delle risposte.
Sviluppate la capacità di sbarazzarvi dei vincoli che ci trattengono dallo sviluppare abilità e competenza maggiori.
Terza parte: buttare via la spazzatura.
Per prima cosa, fermatevi, chiudete gli occhi, e pensate a dieci comportamenti di cui vorreste sbarazzarvi perché interferiscono con la vostra vita. Non devono essere per forza cose importanti. Può darsi che usiate vecchi schemi di comportamento, come il fatto di farvi prendere dalla routine quotidiana. Semplicemente, non vi occorrono più. Elaborate la

vostra lista. È importante che lasciate partecipare a queste cose la vostra mente conscia. Ha opinioni forti su ciò che vuole.
Potreste prendere in considerazione cose che siete in grado di fare ma che, semplicemente, non vi godete abbastanza. Molte persone sanno giocare con i loro cani o con i loro bambini, ma quando fanno terapia diventano seri. Più seri diventate rispetto ai problemi dei vostri clienti, più rinforzate la loro idea di avere dei seri problemi.
Può darsi che il cliente stia solo piagnucolando. D'altra parte, alcuni dei miei clienti avevano avuto una vita tragica. Ricordatevi che hanno avuto una vita tragica. Se, però, rivivono la tragedia all'infinito prendendola sul serio, continueranno a vivere in quel modo per il resto della loro esistenza. Fate la cosa più umana che potete fare. Cominciate a fare in modo che sviluppino senso dell'umorismo riguardo alla tragedia che hanno vissuto. Quando riusciranno a guardare indietro e a riderne, potranno liberarsi del passato e andare avanti con il futuro.
Conosco persone così fissate col cercare problemi che vanno a cercarli addirittura nelle vite precedenti. La questione non è se le persone abbiano avuto o meno vite precedenti; la questione è farle guardare in avanti nelle loro vite attuali, in modo che facciano ciò che è loro utile. Più affrontano la vita con convinzione, e più se la godono, migliore diventerà, per loro, il mondo in cui vivono.
Seconda cosa, osservate le vostre due griglie. Ne avete una per i comportamenti di cui volete liberarvi e una per i comportamenti che vi piacciono.
Doppia dimostrazione di applicazione.
Terzo, inducete uno stato di trance. Lo dimostreremo con due soggetti, un uomo e una donna.
Alla donna: "Hai con te la tua lista? Bene. Metti la mano in fuori, così. Voglio che guardi semplicemente la tua mano, e, mentre lo fai, voglio che ti concentri sul come fare un respiro molto profondo, molto lentamente. Proprio così. Ora, molto lentamente, rilassati e lascia che i tuoi occhi si chiudano. Così. Vai giù fino in fondo, sempre più nel profondo... in uno stato alterato.
Quello che stai facendo qui è la stessa cosa che hai fatto quando sei andata a scuola per la prima volta e hai cominciato ad imparare l'alfabeto e i numeri. Ciò che hai fatto allora è stato costruire una base di apprendimento che sarebbe rimasta con te per tutto il resto della tua vita. Proprio così, giù fino in fondo."
All'uomo: "Ora, mentre galleggi sulle onde del rilassamento, ad ogni respiro vai più profondamente in trance, così, e goditi il processo. Quello che stai facendo ora è solo iniziare ad apprendere e a capire e a fare cambiamenti nella tua vita, cambiamenti che ti aiuteranno a sapere come riempire la vita di estasi. E mentre continui a scivolare sempre più giù, sempre più profondamente in trance, contemporaneamente dentro e fuori di te stesso, con chiarezza assoluta e un crescente senso di soddisfazione nella consapevolezza che puoi apprendere e lo farai... apprenderai davvero ad andare in trance, ora. Il processo di imparare ad andare in trance è per te un'opportunità rara e senza precedenti di attingere risorse dal profondo della tua mente, quelle risorse inconsce che fanno sì che il tuo cuore continui a battere, che mantengono bassa la tua pressione sanguigna, che rallentano la tua respirazione, e che ti permettono di sentirti rilassato. Lascia che la tua mano si abbassi alla velocità con la quale entri in una trance più profonda di quanto ti sia mai capitato. Ora. Così. Giù, fino in fondo. Completamente profonda."
Ad entrambi: "Quello che state per fare, adesso, è lasciare che il vostro inconscio... impari, impari davvero. Voglio che la vostra mente cominci a fare delle modifiche a livello inconscio, per rendervi un servizio di grande importanza. Sarete di aiuto a voi stessi nel processo di costruzione di una macchina all'interno della vostra mente, che prende i comportamenti di cui non avete bisogno e li rende sia parte di voi che separati da voi,

mentre provate un piacere sempre più forte e coinvolgente. Proprio così. E godetevi veramente il pensiero."
Infatti, voglio che ritorniate all'esercizio in cui avete estratto le submodalità, e siate d'aiuto alle vostre parti consce mentre apprendono ad essere una macchina a moto perpetuo.
Ora, a livello inconscio, cominciate i preparativi per costruire una macchina automatica che si metterà in moto ogni sera, quando cominciate a dormire e a sognare. Fatelo tirando fuori quelle due griglie percettive. Mettete da una parte le cose che apprezzate e che vi piacciono di voi; dal | l'altro lato, mettete quelle che non sono più parte di voi  le cose che vengono eliminate.
Voglio che prendiate il primo comportamento indesiderato e lo facciate semplicemente comparire nella mente. Così. Sbattetelo in fretta nell'area che contiene le cose che sentite non essere più parte di voi. Eliminatelo, e fatelo piombare nel cestino dell'immondizia; sentite il tonfo di quel metallo sul metallo e siate consapevoli che non è più parte di voi.
Poi, potete prendere il comportamento successivo, spazzarlo via, nella zona di ciò che non è più parte di voi, e far cadere anche quello.
Una volta che l'avete fatto, voglio che tra una cosa e l'altra che decidete di gettar via, ne tiriate fuori qualcuna che davvero desiderate rendere molto più vera di voi stessi, e che la mettiate nella zona in cui sono le cose vere di voi. Quindi, buttate via una cosa e ne aggiungete un'altra. Ne buttate via una; ne aggiungete un'altra. Continuate a farlo, una dopo l'altra. Passate in rassegna questi dieci comportamenti della vostra lista, finché il vostro inconscio non è sicuro che le cose di cui non avete bisogno non vi tormenteranno più. Toccherà al vostro inconscio far sì che siano sempre più numerose le cose di cui avete più bisogno nella vostra vita.
Quando il vostro inconscio sarà convinto che quei dieci comportamenti del passato non vi tormenteranno più, e che le dieci cose nuove renderanno la vostra vita più dinamica e potente, allora, e solo allora, il vostro inconscio permetterà ad una delle vostre mani di sollevarsi, in modo che io possa sapere che siete pronti per il passo successivo. Così.
Come funziona il sistema.
Essenzialmente, abbiamo preso il procedimento naturale di ordinare le cose attraverso le submodalità e abbiamo iniziato a stimolare una cosa che, prima o poi, sarebbe accaduta da sé. È come far caso alla differenza tra una cosa che comprendete e una cosa su cui siete confusi. Confrontando le submodalità, potete spostare la cosa che vi confondeva nelle submodalità della comprensione. Capirete di più. Usando questi procedimenti naturali di conoscenza, possiamo cominciare ad accelerarli. Questo velocizza il modo in cui vi organizzate interiormente. Vi dà la possibilità di avere più controllo sul modo in cui si possono realizzare dei cambiamenti che rimarranno con voi per tutta la vita.
Dimostrazione (continuazione).
Alla donna: "Ora, prenditi tutto il tempo che ti occorre per assicurarti che tutti questi cambiamenti siano solidi, e che la tua mente inconscia, ora, si assuma la piena responsabilità di garantirti di aver fatto queste modifiche, mentre scende sempre più nel profondo e, progressivamente, si rilassa. Rilassa le spalle e il collo, tutti i muscoli del viso, e fai alla tua mente quel massaggio interiore ed inconscio che ti fa sentire così bene mentre fai questi cambiamenti. E, quando tutti questi cambiamenti si sono stabilizzati, una delle tue mani si solleverà in modo che io sappia che sei pronta per il passo successivo.
Ora so che il tuo inconscio ha effettuato tutte queste modifiche. A dimostrazione del tuo potere inconscio, voglio che il tuo inconscio faccia qualcosa per te. Voglio che questa mano si sollevi ancora di più, finché non è il più possibile in alto. Così.
Apri il palmo in questo modo. Voglio che il tuo inconscio, quando è pronto, permetta ai tuoi occhi  non ancora  di aprirsi, molto lentamente. Quando apri gli occhi, voglio che tu veda qualcosa di sorprendente nella tua mano, qualcosa che ti farà meravigliare di quanto queste modifiche cambieranno la tua vita. Scendi sempre più nel profondo; quando il tuo inconscio saprà che sei pronta, i tuoi occhi si apriranno lentamente. Questo renderà la tua

trance ancora più profonda, e sarai piacevolmente sorpresa da ciò che è di fronte a te. Proprio così. Ma non finché non sei pronta.
Ancora più nel profondo, diventando sempre più curiosa. Così. E, quando i tuoi occhi si aprono, andrai ancora più nel profondo... e potrai ridere mentre stai scendendo giù, fino in fondo. Il tuo inconscio saprà quando i tuoi occhi saranno pronti per aprirsi. Ora, molto lentamente... Ecco, così. Cosa vedi? Proprio così. Guarda, semplicemente, e impara. Lascia che il tuo inconscio ti mostri qualcosa di sorprendente sul tuo futuro.
Prenditi tutto il tempo che ti occorre. Ora, lascia che i tuoi occhi si chiudano, e vai di nuovo in trance. Lascia che la tua mano si abbassi tranquillamente e lentamente, e lascia che si chiuda completamente, affinché tu mantenga quel cambiamento proprio vicino al tuo cuore per il resto della tua vita."
All'uomo: "Ora va' avanti e finisci, facendo attenzione a quello che stai facendo a livello inconscio. Mi allungherò e solleverò la tua mano. La puoi semplicemente tenere lì. Ti accarezzerò questo dito; il tuo inconscio può rispondere 'sì' muovendo*questo dito e 'no' sollevando quest'altro. Proprio così. Hai capito? Va bene. Ora, hai fatto tutto il necessario per assicurarti che Charlie abbia compiuto questi cambiamenti? Bene.
Voglio che lasci che questa mano si sollevi molto lentamente verso il viso, come se ne fosse attratta, come se ci fosse un elastico tra il tuo dito e il naso. È come una specie di attrazione verso il nuovo apprendimento, verso la nuova comprensione, e, mentre la mano si avvicina sempre più, voglio che ti renda conto che, appena tocca il tuo naso, comincerai a fare un sogno che ti mostrerà quanto possa essere bello il futuro. Ma non prima che tocchi il tuo naso. All'ultimo momento avrai qualche problema. Il tuo braccio rimarrà bloccato e ti sforzerai di avvicinarlo. Potrai provare in tutti i modi a toccarti il naso, ma avrai dei problemi.
È come la battaglia subito prima di ottenere quello che vuoi. Quando lotti con successo con la tua stessa mente, sarà lei a vincere sempre. All'improvviso, la tua mano riesce a completare il tragitto. E, quando arriva alla fine del percorso, nessuno sa esattamente quello che vedrai, ma scoprirai che l'apprendimento e la conoscenza irromperanno nella tua mente, mentre fai un sogno dai contorni nitidissimi. Adesso ti stai avvicinando sempre di più. Così: su, fino in cima, ora; lotti e ti sforzi finché non fai un po' di... così. E continua quel sogno. Ora. Proprio così.
Ora, molto lentamente, mentre tutto ciò che hai appreso e imparato diventa solido nel tuo futuro e nella tua mente, voglio che il tuo inconscio ti garantisca che tutte queste cose affluiranno facilmente e velocemente nel tuo comportamento. Mentre questa mano si abbassa, voglio che il tuo inconscio si prepari a fare la stessa cosa ogni notte mentre ti addormenti, con gli unici cambiamenti che vorrai fare per te stesso; la tua capacità di imparare si accenderà ogni volta che ne avrai bisogno, spazzando via i comportamenti indesiderati e aggiungendo nuove risorse dinamiche. E, se non ci sono comportamenti da eliminare, puoi semplicemente aumentare ed arricchire illimitatamente tutte le cose positive che sono già lì  perché il processo di apprendimento non si ferma mai.
Mentre ritorni allo stato conscio, la tua mente inconscia si prepara in modo che, quando assumerà la responsabilità di questo programma nel futuro, allora, e solo allora, farai un respiro profondo e ti metterai seduto in modo eretto, ben sveglio e quasi completamente vigile."

La formidabile convinzione mobile.
Avete tutte le materie prime necessarie. Voglio che prendiate tutte le vostre abilità e che diventiate degli artigiani. Avete la possibilità di cominciare a costruire una macchina che compie il lavoro di cambiamento.
Abbiamo molti medici qui. Chiunque abbia a che fare con difficili problemi medici deve essere in grado di accedere a tutte le risorse curative disponibili. Questo vale sempre, non importa quale tipo di trattamento stiate somministrando.

Potreste anche fare in modo che i pazienti siano convinti che possa funzionare. Non fa mai male dare ogni suggestione positiva possibile. Non importa quale sia la nostra professione: qualsiasi cosa ci possa essere d'aiuto, ci è d'aiuto.
Riepilogo delle fasi.
1) Portate la persona in trance fino in fondo. Stabilite dei segnali con le dita finché non riuscite a portarla in una trance abbastanza profonda tale che sia la mente inconscia a segnalare sì o no. Usate molte tecniche di approfondimento della trance per portare la persona fino in fondo.
Potete usare l'interruzione della stretta di mano, il cambiamento di convinzione, quello che volete. Potete fare come ho fatto io: sollevare semplicemente la mano finché non sentite la catalessi. Poi, toccate la persona senza indicare chiaramente dove la state afferrando. Lasciate che il vostro tocco diventi leggero e continuate a spostarlo da un posto all'altro, cosicché diventi troppo difficile distinguere quando lo lasciate andare. Usate anche un gran numero di comandi nascosti per indurre il rilassamento, il sonno, età, sempre allo scopo di rendere la trance più profonda.
2) Chiedete all'inconscio della persona di elaborare quelle due griglie, usando la lista delle differenze di submodalità.
3) Quindi, fate sottoporre all'inconscio dieci comportamenti identificati dalla persona, e fategli individuare quelli che la persona stessa non gradisce più. Per ogni comportamento da eliminare, aggiungete una nuova risorsa; perciò, ogni vuoto che create, lo riempite con qualcosa di dinamico. Fatevi dare un segnale positivo per ogni coppia di comportamenti.
4) Ora, fate allucinare alla persona un cestino della spazzatura. Quando il comportamento o la convinzione che non si desidera più avere o che non sono più veri ci cadono dentro, la persona riesce a sentire il tonfo della cosa che cade. Fatele sentire un giro di chiave nella serratura, in modo che non possa tornare indietro.
5) Fatevi dare il segnale inconscio quando ha finito di lavorare con il primo comportamento. Prendetelo un pezzo alla volta, molto lentamente. Una volta che la persona ha cestinato qualcosa, fatele aggiungere un'altra cosa. Poi, passate alla successiva. Quindi, fate in modo che l'inconscio porti a conclusione il processo per ciascuna delle dieci cose, e che vi dia un segnale dopo averne completata ciascuna. State lì seduti e contate i movimenti del dito.
6) Quando sono state completate tutte e dieci le fasi del processo, chiedete all'inconscio di assumersi la responsabilità di fare questa cosa ogni notte, mentre la persona sta per addormentarsi. Quindi, per l'inconscio, diventerà una routine giornaliera fare questo tipo di pulizia. Questo instaura un programma inconscio che diventa uno strumento per il cambiamento personale, per l'eccellenza e per l'estasi. Ogni volta che la persona si addormenta, l'inconscio lavora per disfarsi della merda che è rimasta nella sua vita.
Questo sistema di propulsione può aiutare le persone a diventare più dinamiche in ogni cosa che fanno. Possono usarlo al lavoro. Qualsiasi cosa non facciano bene, possono metterla a posto ,e aggiungere qualità più dinamiche alla propria vita. Che cosa c'è di meglio?

## 6.
## Avere più tempo per cambiare.

Ci sono due fenomeni ipnotici che sono diventati i miei preferiti in assoluto: la distorsione temporale veloce e la distorsione temporale lenta (fast and slow tinte distortion). Li

impareremo oggi. Io sono venuto a conoscenza per la prima volta della distorsione temporale da Milton Erickson.
A differenza della maggior parte delle persone, lui la usava per scopi poco comuni. Ho incontrato di nuovo Milton anni dopo. Non si era fatto prendere dalla routine. Creava ancora dei modi nuovi, imprevisti, di usare le tecniche.
Milton usava la distorsione temporale per il controllo del peso. So che suona strano. Una volta, l'ho visto lavorare con una donna grassissima.
Lui le disse: "Il suo problema è che lei mangia troppo!". Lei replicò: "Lo so." Milton continuò: "E sa perché mangia troppo? Perché ha troppo tempo per mangiare. Ora, mentre sta qua seduta a guardarmi, non so se sarà ora, o fra cinque minuti, o quando punterò il dito verso di lei, ma so per certo che in uno di questi momenti i suoi occhi si chiuderanno pesantemente e lei cadrà in una trance profonda, da sonnambula. La sua mente conscia andrà ad un ricordo passato, lasciando solo la sua mente inconscia a divertirsi e a parlare con me in privato di questioni estremamente importanti. Ora."
Poi la fece entrare in se stessa perché la sua mente conscia ricordasse la differenza tra il tempo che passa velocemente e il tempo che passa lentamente. Le disse: "Quando guida in autostrada, in alcune occasioni, il tempo che passa al volante potrebbe sembrarle un'eternità. Altre volte, invece, tre o quattro ore se ne vanno così.", schioccando le dita. "Se sta guardando un film che la appassiona davvero, due ore sembrano passare così.", schioccando ancora le dita. "Ma c'è anche il tempo che passa molto lentamente. Potrebbe aspettare in fila per quella che le sembra un'ora di tempo, per poi guardare l'orologio e rendersi conto che è passato solo un minuto."
Poi Milton le disse: "Voglio che lei vada indietro nel tempo e si ricordi un film che ha visto." Le fece guardare quel film in fast Urne (tempo veloce); la donna vide un film di due ore in due minuti. Quindi, le fece fare qualcosa per cui il tempo passava lentamente. Quando le fece aprire gli occhi, avrebbe visto di fronte a lei una forchetta e un piatto pieno di cibo. Le fece allungare la mano verso la forchetta. Ci volle un'ora perché la sua mano ci arrivasse. Ci volle un'altra ora perché la sua mano ritornasse su verso la bocca.
Ora, questo è un modo insolito di fare una dieta. Tuttavia, se vi sedete a tavola e pensate al fatto di metterci un'ora per ogni boccone, non mangerete così tanto come fate ora. In realtà, non ci volle veramente un'ora, semplicemente sembrò un'ora. Questo toglie molto al piacere di mangiare ed è esattamente ciò che Milton aveva in mente. Personalmente, non voglio torturare così i miei clienti, a meno che non mi stiano proprio antipatici.
Il tempo e le abilità
Si può usare la distorsione temporale per un sacco di cose. Una volta ho preso una ragazza di diciotto anni, un fantastico soggetto ipnotico, l'ho mandata in trance e ho accelerato la sua visione al punto in cui il mondo si muoveva a rallentatore. Poi l'ho portata su un tappeto da combattimento e l'ho messa di fronte a un tizio che era cintura nera di quinto grado di Aikido. Senza alcuna formazione in arti marziali, la ragazza l'ha battuto. Aveva tutto il tempo del mondo. Lui faceva delle mosse, ma i movimenti della ragazza erano molto più veloci. Tra parentesi, è quello che i grandi campioni di arti marziali fanno comunque.
Anche i grandi giocatori di baseball fanno la stessa cosa. Una volta sono stato ingaggiato da una squadra di baseball. I lanciatori possono tirare la palla a più di 100 chilometri all'ora. Piuttosto veloce! Immaginate se io vi tirassi una cosa a cento chilometri all'ora. Il vostro compito è prenderla. Ma prima, dovete vederla. Io sono un modellatore implicito. Penso che, per modellare un'abilità umana, si debba in pratica sviluppare la capacità di fare tu stesso quella determinata cosa. Insegna a te stesso a farla da solo. Poi, si può iniziare a creare dei modi per trasmetterla agli altri.
Credo che non si possa modellare in modo oggettivo. Alcuni dei miei colleghi provano a farlo, e qualcuno ottiene anche dei buoni risultati. Eppure, per me, se il tuo modello funziona, dovresti farlo tu stesso.

Io parto sempre avendo l'ignoranza come mio strumento migliore, e provo a fare le cose nel modo normale. Con la squadra di baseball, sono andato in campo e ho detto: "Lanciami qualche palla veloce." Il lanciatore ha detto: "È quello che ho appena fatto." Ho visto solo le sue mani che tornavano indietro. Poi ho sentito il rumore della palla nel guantone del ricevitore dietro di me.

Più tardi, ho parlato con i battitori della squadra. Ho scoperto come facevano a vedere la palla. Ho chiesto loro la differenza fra una buona giornata e una cattiva giornata. Salta fuori che questi ragazzi vanno in trance, rallentano il tempo e ingrandiscono la palla. Questo fa sì che colpirla sia molto più facile.

Abbiamo scoperto che la stessa cosa vale per il tiro al bersaglio. Quelli che fanno il tiro al bersaglio allucinano il bersaglio. Lo avvicinano molto e lo ingrandiscono notevolmente. Questo rende difficile mancarlo. Noi abbiamo inserito questa cosa nel nostro training.

Individuate i fenomeni di trance nell'ambito del comportamento umano. Il cervello umano li mette in atto comunque. La trance vi fornisce solo la capacità di controllarli.

L'abilità dell'allucinazione.

Le persone hanno allucinazioni positive e negative. Quanti di voi hanno messo le chiavi della propria macchina sul tavolo e le hanno fatte scomparire? Avete guardato sul tavolo mille volte. Poi, vi siete resi conto che erano sempre state lì! Questa è un'allucinazione negativa. Ha fatto tutto il vostro cervello!

Io ho una teoria sul perché i cervelli lo facciano  è perché la terra ruota sul suo asse. Di conseguenza, abbiamo tutti il cervello di qualcun altro. Naturalmente, tutti i nostri cervelli si sono incazzati.

I cervelli hanno anche senso dell'umorismo. Quindi, finché la terra ruota sul suo asse, gli esseri umani faranno delle stupidaggini.

Le allucinazioni negative, in realtà, includono le allucinazioni positive. Dovete immaginarvi cosa c'è, per esempio, dietro a uno sgabello da bar, e allucinarlo. Le allucinazioni positive includono quelle negative; dovete non vedere le cose dietro alle quali stanno quelle che immaginate. Non se ne può avere solo una escludendo l'altra.

I nostri occhi non vedono davvero le cose. Vediamo una rappresentazione costruita sulla corteccia cerebrale. Quando si impara ad allucinare, in pratica, si impara a creare le proprie rappresentazioni. Di fatto, è possibile rilevare elettronicamente la reazione dei neuroni all'immaginazione.

Una volta ho insegnato ad un gruppo di studenti del college che conoscevano i contenuti e i dati necessari della materia, ma non erano in grado di superare i test. Avevano problemi a passare i loro esami scritti di medicina. Io gli ho insegnato ad immaginare, come in un'allucinazione, di scrivere tutte le risposte sui muri. Quando hanno fatto l'esame, potevano guardare sul muro e trascrivere le risposte sul foglio. Si trattava di copiare, tranne che per il fatto che le risposte, in realtà, le avevano scritte all'interno della loro mente. Essenzialmente, è quello che fanno le persone con una buona memoria. Alcune persone lo sperimentano all'interno; altre all'esterno.

L'abilità della schizofrenia.

Di solito, la differenza tra una persona che allucina e una persona che visualizza è che la prima non sa che sta allucinando, o non può scegliere se farlo o meno. Uno schizofrenico con cui ho lavorato allucinava delle persone che uscivano dal televisore e lo seguivano dovunque andasse. Pensateci.

Quando ho sentito questa cosa, ho esclamato: "Wow! È fantastico!". Lui mi ha guardato e ha detto: "Come sarebbe a dire 'è fantastico'?". Ho chiesto: "Beh, ma che programmi guardi?". Lui ha risposto: "La casa nella prateria". In quel telefilm c'è una piccola insopportabile stronzetta che si chiama Mary. Continuava ad uscire dallo schermo e a seguire questo tizio facendo: "Aarrhh, aarrhhh, aarhhh", proprio come fa nel programma. Si lagnava e si lamentava, finché lui non andava fuori di testa e cominciava ad urlare. Per forza era un paranoico schizofrenico!

I suoi due strizzacervelli lo riempivano di farmaci per questo problema. Il tizio aveva delle allucinazioni. Loro lo drogavano! Mi sembra un'idea poco geniale.
Per me, quando cominci ad avere delle allucinazioni, è il momento di smettere di drogarti. È quello che facevano negli anni '60. "Se vedi troppe cose che non ci sono, lascia stare la droga per un po' di tempo." Questa è una buona regola di base.
I suoi strizzacervelli erano anche convinti che il disturbo fosse grave. Io no. Io vedevo il simbolo dei dollari da tutte le parti. Gli ho detto: "Questo è un disturbo da milioni di dollari!". Il tizio mi ha guardato e ha detto: "Cosa intendi dire?". Io gli ho detto: "Le parole 'Playboy Channel' non ti dicono niente?".
Appena gli ho detto così, le nuvole della schizofrenia si sono dileguate davanti ai suoi occhi. E quando gli ho detto: "Non sarai mai più solo!", un sorriso si è spiegato da un orecchio all'altro. Gli ho detto: "Pensaci. Potremmo tenere dei corsi di questa cosa e farla vendere ai rappresentanti che viaggiano in treno. Potrebbero restare monogami e, allo stesso tempo, divertirsi un mondo. Questo è un disturbo da milioni di dollari, che offrirebbe alla gente la possibilità di non essere mai più sola."
Gli ho detto: "Voglio sapere come si fa." E questo tizio, che aveva passato cinque anni a cercare di liberarsi da questo problema, ha cominciato a dire: "Beh, forse te lo dirò e forse no." Ora, questo mostra un cambiamento di atteggiamento.
Questo cambiamento sta dietro a molte delle cose che faccio. Tutto quello che può fare il cervello avrà un valore diverso a seconda del contesto. Dovete capire che è il cervello a farlo! Quello che potrebbe essere un problema in una situazione, è un successo in un'altra.
Trance lenta e trance veloce.
Alla maggior parte di voi è capitato di non avere abbastanza tempo, non è così? Pensateci. Come mai le cose che vi piacciono finiscono sempre troppo presto? Com'è che le signore sorridono sempre quando dico questa cosa? Sicuramente avete anche desiderato che le cose andassero più velocemente, come ad esempio, quando siete stati ad aspettare in fila.
Per la maggior parte delle persone si verifica una specie di inversione. State aspettando l'inizio di uno spettacolo o di un film che morite dalla voglia di vedere. Guardate l'ora, e il vostro orologio segna le otto. Il programma comincia alle otto e un quarto. State lì ad aspettare. Poi guardate di nuovo l'orologio: le otto e due secondi. Le cose che vi piacciono davvero, invece, passano più velocemente di uno schiocco di dita.
Una volta stavo seduto a pensare a questa cosa. Mi sono reso conto: "È il mio cervello a farlo!". Tutto quello che dobbiamo fare è andarci dentro e scambiare il posto di queste cose.
Ora faremo un'estrazione molto importante. Questa è la vostra occasione di fare in modo che le cose che vi piacciono durino cento volte di più, e di farla finita in fretta con le cose che non vi piacciono.
Proprio stamattina, un tassista mi ha detto: "Resteremo bloccati nel traffico, so che è una seccatura; so che la farà stare molto a disagio." Io ho risposto: "E io so che lei si sbaglia." Mi sono semplicemente messo comodo e sono andato in trance. Sono arrivato qui in due minuti. Ho guardato l'orologio e, in realtà, ne erano passati trentacinque. Lui era completamente esaurito; io mi sentivo benissimo.
Io voglio che le cose che mi piacciono sembrino durare molto di più. Eric Robbie ed io abbiamo sviluppato insieme un modo per far sì che questo accada. Quando insegniamo nei seminari, facciamo in modo che le notti durino un'eternità. Una volta, a San Diego, ci siamo fatti prendere un po' la mano. Il seminario finiva alle cinque. Siamo andati fuori a mangiare e a bere qualcosa. Alla fine, ci siamo guardati e abbiamo detto: "Accidenti, si deve essere fatto molto tardi. Forse sarebbe meglio dormire un po' per prepararci a domani." Abbiamo guardato l'orologio ed erano solo le sei e trentacinque. Questo io lo chiamo avere tutto il tempo che

Submodalità temporali.
Per prima cosa, identificate le submodalità del tempo veloce (fast time) e del tempo lento (slow time). Fate lo stesso tipo di estrazione di prima. Fatela più velocemente. Evitate le chiacchiere. Siate diretti. Passate velocemente in rassegna la lista delle submodalità ed estraete il fast time e lo slow time.
Seconda cosa, assicuratevi che la persona sia nello stato. Estrarre le informazioni consiste, in parte, nell'essere capaci di fare in modo che le persone accedano allo stato. Questo significa essere congruenti.
Qualcuno ha brontolato: "Beh, io ho chiesto alle persone di pensare ad una risorsa davvero potente. Non sono riusciti a farsene venire in mente neanche una." Io ho brontolato a mia volta: "Beh, devi averne avuta almeno una!". Un approccio simile non fa desiderare alla gente di pensare alle proprie risorse, non è così? Invece, si potrebbe dire, con tono un po' scherzoso: "Dovrai pur essere stato felice almeno una volta!". In questo modo, non potranno che darvi ragione. Siate congruenti.
Terzo, evocate lo stato usando tutti i vostri strumenti di PNL. Siccome dovete portare veramente le persone nello stato in cui possano accedervi, usate il vostro tono, il vostro tempo, e la vostra voce. Inoltre, menzionate delle situazioni, in cui sapete che, quella volta, si trascinava avanti lentamente, così, davvero... proprio... lentamente...
Quarto, estraete esperienze piacevoli. È particolarmente importante trovare uno slow time gradevole. Abbiate una preferenza per le cose piacevoli. Pensate a una occasione in cui il tempo scorreva lentamente, non lentamente in senso negativo, ma in senso positivo. Tutti noi abbiamo avuto giorni che sono stati semplicemente meravigliosi, e che sembravano durare un anno  come il primo giorno di vacanza. A volte, se lavori tutto l'anno e poi vai in vacanza, il primo giorno va avanti all'infinito, mentre fai un milione di cose.
Una volta andavo spesso in vacanza a Tahiti. Mollavo la corsa al successo in California. Salivo sull'aereo e rrrhhhhhrr... mi beccavo un po' di fuso orario, e, quando arrivavo a Tahiti, il primo giorno facevo tutto quello che potevo. I nativi di là sembravano muoversi al rallentatore, mentre io facevo tutto a gran velocità. Ci voleva un po' di tempo perché rallentassi. Mi piaceva sempre un sacco quel primo giorno. Riuscivo a fare così tante cose! Mi alzavo, giocavo a tennis, andavo a fare un'immersione subacquea, tutto quello che riuscivo a fare, andavo a nuotare, a pescare, poi guardavo l'orologio... ed erano le nove di mattina.
Questo è un esempio di tempo che si muove molto lentamente, mentre io mi muovo molto rapidamente. Mi piace avere molto tempo per fare le cose. Mi diverto molto ed ho un sacco di tempo per farne di più.
Quinto, giustapponete le vostre estrazioni temporali. Individuate un'esperienza in cui il tempo ha fatto zooooom! ed è passato. La persona sarà in grado di fare un paragone. Fate ritornare veramente la persona in quel momento. Dovete farle notare la differenza tra quando il tempo passa velocemente, e quando passa lentamente.
Sesto, identificate le differenze nelle specifiche submodalità. Associate o dissociate? Hanno una posizione diversa nella mente della persona?
Troverete degli aspetti insoliti in questa cosa. Non si adatteranno alle solite submodalità. Con la distorsione temporale potreste anche avere delle differenze tra le varie parti delle immagini. A volte il centro delle immagini si muoverà velocemente, mentre le altre parti si muoveranno lentamente. Forse saranno le parti laterali delle immagini a muoversi più velocemente. È uno strano fenomeno. Quando sfrecciate sull'autostrada a pazza velocità, e poi vi immettete in una corsia in cui il limite di velocità è di cinquanta chilometri all'ora, avrete l'impressione di trascinarvi avanti strisciando. Sapete di che cosa sto parlando, vero? Se passate da una corsia in cui il limite è venti a una in cui il limite è cinquanta, vi sembrerà di andare forte.
Tutte queste cose sono "solo nella vostra mente". Ed è esatta

mente lì che voglio che siano le cose. Quindi, ho fatto di questa la
mia frase preferita.
Una volta avevo un cliente con una paralisi alla gamba. Mi spiegò: "Il mio psichiatra dice che è tutto nella mia mente." Io risposi: "Non penso. Sembra che sia nella sua gamba." Il tizio mi guardò e chiese: "Lei non pensa?". Io risposi : "Già. Infatti, ora è nell'altra." E lui: "Ha ragione!" Io continuai: "E ora, è di nuovo in questa." Lui esclamò: "Si sposta!". Io confermai: "Sì, si sposta. Ora, spostiamo la paralisi nelle unghie dei piedi. Ora paralizza quelle."
Alla fine riuscì a camminare, ma gli rimasero paralizzate le unghie dei piedi. Non è poi così limitante. Ha continuato a lamentarsi amaramente delle unghie dei piedi per anni. Non so le vostre, ma le mie unghie dei piedi non si muovono poi tanto. Sua moglie mi disse che, ogni volta che si sedeva, diceva: "Queste dannate unghie!". Forse questo è stato il vantaggio secondario che ne ha tratto; era abituato a lamentarsi.
Settimo, accumulate le realtà. Al fine di portare una persona nello stato in cui ottiene una più efficace estrazione, aggiungiamo un'altra dimensione. Avete notato come continuo ad accumulare le cose l'una sopra all'altra? Come uso citazioni, metafore, e così via?
Ottavo, identificate la timeline della persona. Mentre fate questa estrazione, fate in modo che la persona vi dia un'informazione sul tempo. Per capire il modo in cui questa persona organizza il tempo, dobbiamo conoscere la differenza tra il suo passato e il suo futuro. Fermatevi proprio adesso, e pensate a una cosa che è successa sei settimane fa. Vedete quello che vedevate in quel momento; sentite quello che sentivate. Indicatelo col dito. Dov'è nella vostra mente? Ora, pensate a una cosa che è successa sei mesi fa. Indicatela; perfetto. Ora, due anni fa... tre anni fa. Andate indietro di otto, dieci anni. Ora, con il vostro dito, tracciate una linea attraverso queste rappresentazioni e portatela fino al presente. Poi, prendete una cosa che sapete di fare tra un mese, come pagare l'affitto. Quindi, pensate a una cosa che sapete di fare tra un anno; infine, a qualcosa che pensate di fare tra due o tre anni. Continuate ad usare il vostro dito per creare la vostra timeline.
Potete scegliere. Alcuni hanno il passato alle loro spalle e il futuro di fronte a loro. Alcuni hanno il futuro alle spalle e il passato di fronte. Altri ce l'hanno da destra a sinistra. Potete usare ciascun tipo di rappresentazione nelle occasioni più appropriate.
Nono, usate la timeline. Senza far caso a come sia configurata la timeline di quella persona, fatele letteralmente vedere la sua timeline di fronte a sé. Fate girare fisicamente la persona mentre fate l'estrazione. Poi fatela alzare in piedi, fatela girare, e, letteralmente, fatela ritornare indietro fino all'ultima volta in cui ricorda di essere stata in un perfetto slow time. Verificate con lei come si presenta, in modo da rinfrescarle la memoria.
Poi, fatela ritornare indietro ad una volta in cui ha sperimentato il fast time. La ragione per cui è bene farlo è che, nel momento in cui il suo futuro scompare di fronte a lei, può letteralmente tirare verso di sé gli eventi che ora sono intorno a lei. La persona può tirare verso di sé quegli eventi finché non è completamente all'interno di essi. Allora, potrete dire: "Prenditi un attimo per rivivere pienamente questo evento; goditi il processo mentre fai caso a tutte le distinzioni."
Una volta che la persona l'ha fatto, fatele rimettere la sua timeline nel posto in cui era prima. Poi potete fare tutta l'estrazione conscia per scoprire la differenza fra lo slow time ed il fast time. Mentre lo starete facendo, vi insegnerò un fantastico modo di compiere la distorsione temporale e di orientarla verso dei piacevoli risultati  cose che potete fare con la vostra famiglia, con i vostri amici e con i vostri soci in affari, per divertimento e per denaro.
Fate qualunque cosa funzioni.
"Devono letteralmente fare un passo indietro?"
Sì. Fate semplicemente voltare le persone e fatelo tirare verso se stesse. Non devono camminare. Beh, certe persone, in effetti, devono fare qualche passo indietro; sapete, i cinestesici, loro sentono sempre il bisogno di farlo. Ma le persone di quel tipo devono

sempre fare le cose in un modo più approfondito degli altri, che, invece, dicono: "Beh, ci ho pensato, quindi è quasi come se l'avessi fatto." I cinestesici devono entrare nelle cose e sentirle realmente, e godersele. Se devono fare qualche passo indietro, va bene. Ricordatevi la regola di massima: "Fate qualunque cosa funzioni!".
Questa regola può portare a un Rinascimento nelle vite umane. Cura le persone dal "fattore inganno" e dal "fenomeno dell'imbroglio". Questi sono due fenomeni dilaganti nella psicologia.
All'inizio abbiamo provato a modellare quello che facevano i clinici efficaci. Non abbiamo modellato solo i grandi, come Virginia Satir, Fritz Perls e Milton Erickson. Abbiamo anche modellato delle persone che non erano così conosciute, come Feritz Climents.
Feritz era uno dei più efficaci clinici che abbia mai conosciuto. Era un dottore in psicologia che otteneva degli ottimi risultati. Aveva solo un ambulatorio privato e non faceva grandi affari. Non aveva alcuna teoria. Gli domandai: "Com'è che sai cosa devi fare?". Lui rispose: "Non lo so; mi viene spontaneo." Gli chiesi ancora: "Dove hai imparato a farlo?". E lui: "Non lo so; non vado mai ai seminari o a cose del genere." Penso che si fosse così isolato che non sapeva cosa significasse essere bloccato. Non aveva una precisa teoria di riferimento, così non c'era niente che lo bloccasse. Ha realizzato delle cose formidabili.
Cosa non funzionerà.
La teoria non funziona. Sono le persone a funzionare o a non funzionare. Quando la Gestalt, la terapia di gruppo, l'analisi transazionale, o altri approcci hanno funzionato, hanno usato dinamiche diverse. Altrimenti, gli psicologi Gestalt avrebbero potuto formare altre persone che ottenessero lo stesso tipo di risultati che riusciva ad ottenere Fritz. Non era la teoria a funzionare, ma la persona. E la parte che funzionava stava in quello che la persona faceva, non nella teoria. Quando ho lavorato insieme a Virginia, volevo scoprire ciò che faceva la differenza nelle cose efficaci che metteva in pratica. Volevo estrarlo, perché ciò che funzionava potesse essere insegnato.
A quel tempo pensavo che i clienti venissero troppo spesso biasimati. Sentivo dire cose come: "Questo cliente non è pronto a cambiare", o come: "Beh, non è ancora abbastanza maturo. Non è abbastanza responsabile." Come se la teoria funzionasse comunque! In fisica, questo è quello che chiamiamo il "fattore inganno". Questo si verifica quando la tecnica è perfetta, la teoria è solida, ma il risultato è duro a venire.
Tecnicamente parlando, i fenomeni dell'imbroglio generano il fattore inganno. Questi sono gli eventi e le strutture spesso ben note, ma sempre impenetrabili, che proteggono le nostre conoscenze originarie dall'intrusione di qualsiasi realtà. Ecco perché abbiamo sempre ragione.
Questo concetto di "resistenza" presuppone il fatto che un cliente possa resistere. Ridicolo. L'idea che le persone non siano pronte per cambiare è anch'essa ridicola. Se non sono pronte a cambiare, allora non perdete tempo e non fatevi pagare da loroFatele tornare quando sono pronte. Cosa dovete fare? Monitorarle finche non sono pronte? Fate in modo che siano pronte. Se hanno bisogno di più tempo, portatele nella distorsione temporale e concedeteglielo.
La gioia della sfida.
Tra i clinici efficaci, come Milton, ho riscontrato un atteggiamento diverso. Loro affrontano ogni ostacolo pensando: "È qui che comincia il divertimento." L'atteggiamento di Milton di fronte alle difficolta era: "Ah! Questa è una rara opportunità di imparare qual cosa di nuovo!".
Le cose facili non restano divertenti a lungo. Lavorare in una catena di montaggio può diventare facile. Avere a che fare con i fobici, per esempio, non mi diverte più. Ora insegno ad altre persone a lavorare con loro. Quello che mi diverte è la situazione di un cliente che non ho idea di come risolvere.

Quando mi hanno portato Andy, lo schizofrenico, non avevo la minima idea di cosa fare. Tanto per cominciare, non avevo mai sentito parlare di una situazione simile prima di allora. Inoltre volevo sperimentarla personalmente prima di curarla. Volevo essere capace di fare quello che lui faceva. Ovviamente, non volevo Mary della Casa nella prateria. Avevo le mie strepitose fantasie personali Le immagini mi sfrecciavano in mente all'impazzata.
Con Andy, per prima cosa, ho iniziato a ripensare a tutto quello che sapevo sul cambiamento d'immagini. Alla fine ho usato quella che io chiamo la "cura di Bugs Bunny". Avete mai visto i cartoni animati d, Bugs Bunny, in cui la matita del disegnatore entra in scena e cancella la coda di Bugs? Poi gli cancella la bocca in modo che non possa più parlare. Abbiamo fatto la stessa cosa. Ho dato ad Andy una matita con la gomma all'estremità. Tutto quello che ho dovuto fare è stato accendere la TV e fargli tirar fuori la matita Cosi, poteva cancellare la bocca di Mary e farla tacere
Questo si basa su una premessa. Quando si accetta la realtà della persona, tutto diventa più facile. Più la sua realtà costituisce una sfida per voi, più esaltante e gratificante diventa il vostro lavoro.
Le ultime istruzioni sul tempo.
Decimo, estraete le vostre informazioni. Farete questa estrazione temporale due volte. Per prima cosa manderete le persone indietro sulla loro timeline mentre le fate entrare nello stato. Poi le riporterete indietro. Fate in modo che le persone vadano indietro e trovino il loro slow time, che le aiuti a rinfrescarsi la memoria. Riportatele di nuovo indietro e ricavate le informazioni sulle distinzioni nelle submodalità.
Quindi, riportatele di nuovo indietro fino in fondo e fate trovar loro un momento in cui hanno avuto un fast time. Poi richiamatele allo stato di coscienza per estrarre quelle informazioni sulle submodalità.
Undicesimo, fate un'analisi contrastiva. Portate le persone a confrontare lo slow time con il fast time, passando in rassegna le differenze, submodalità per submodalità. Verificate accuratamente ogni differenza tra i contorni delle immagini, le parti centrali, dove si focalizza la loro visione, o dove si trova il loro stato di coscienza.
Dodicesimo, ancorate entrambe le esperienze. Qui, in particolare, fate molta attenzione. Dovete essere un po' furbi. Il vostro cliente fa lo slow time. Voi scoprite una differenza in una submodalità. Accentuate quella differenza e trovate un'ancora per questa differenza. Ripetete quell'ancora per ogni differenza che trovate.
Fate un'ancora su un ginocchio per lo slow time. Per quando avrete finito l'estrazione, avrete due ancore molto potenti. A quel punto, fermatevi e tornate qui. Adesso vi dimostrerò come fare.
Induzione di trance di gruppo.
Il vostro inconscio sa già come rallentare e accelerare il tempo, e voi avrete una rara opportunità quando uscirete di qui. Vorrei che il vostro inconscio si rendesse conto che una delle cose che può fare è prendersi qualche minuto proprio ora per chiudere gli occhi, ritornare indietro deliberatamente e ricordarsi le cose che abbiamo fatto oggi. Riportatevi indietro completamente, fino all'inizio della giornata.
Ho imparato che una ragione per cui le persone hanno problemi a ricordarsi di usare le abilità e a portare con sé le cose apprese e le conoscenze, è che non mettono in atto un processo di codificazione  quasi calando un sipario sulla scena alla fine della giornata. Quindi, ritornate al momento in cui abbiamo cominciato, con le induzioni non verbali e l'interruzione della stretta di mano, al modo in cui abbiamo usato queste tecniche e ad ogni passo che abbiamo compiuto oggi. Ora, prendetevi il tempo per ricordarvi le cose attraverso cui siete passati, le cose che sono emerse come le più importanti, le cose che avete appreso, la comprensione dei sistemi generativi  insomma, le cose che hanno più valore. Passatele in rassegna velocemente nella vostra mente.

Mettetele in fast time, in modo da passare in rassegna tutto quello che volete, quanto velocemente volete, così da avere anche il tempo di rilassarvi e di entrare in un crescente stato di benessere, e di rendervi conto che ciò che state facendo è un'abitudine che potete acquisire. Potete imparare a portare il vostro sapere speciale ovunque andiate.
Un modo per cominciare a farlo è mettere sigilli su alcuni seg j menti delle vostre esperienze, perché vi ricordiate di usare queste abilità. Le cose che avete appreso qui non hanno valore, a meno che non le portiate all'interno della vostra vita perché possiate imparare sia consciamente che inconsciamente, e so che lo farete. Prendete in considerazione i momenti e le occasioni in cui avere il controllo del tempo, ed essere in grado, di rallentare il tempo, fino... in fondo... vi, sarebbe, di grande aiuto.
Fermatevi, guardate all'interno della vostra cornice dello slow time e metteteci dentro alcune delle cose che vi piacerebbe davvero avere il tempo di godervi  le cose per cui volete che il tempo, praticamente, si fermi  un certo sapore di una pietanza, la prima sensazione che provate quando il vostro corpo tocca le lenzuola del letto, qualcos'altro che fate  in modo estremamente speciale ed intenso.
Sarete anche in grado di fare in modo che il tempo voli per le  cose che volete che passino in fretta. Forse si tratta del traffico quando uscite da qui. Qualsiasi cosa che per voi è un fastidio, ma che dovete fare, passerà velocemente e sarà perfino piacevole. Imparare ad avere il controllo della propria vita è, secondo me, quello che conta. Si tratta di imparare a prendere le redini della propria vita, a prendere le proprie esperienze soggettive casuali e imbrigliarle, affinché funzionino nei modi più vantaggiosi.
Ci vediamo di nuovo qui freschi e lucidi domani mattina alle dieci. Potreste ritrovarvi a fare sogni insoliti e bizzarri, stanotte. Ma vi sveglierete comunque vigili e pronti ad imparare. A domani mattina.

## 7.
## Modelli di slow time.
## Domande e risposte.

Oggi faremo ancora delle distorsioni temporali, per far sì che le cose che avete imparato si instaurino in voi ancora più profondamente. Tra parentesi, vi suggerisco di cominciare dalla parte più alta della testa del vostro cliente. Poi dite alla persona di rilassare la fronte, e poi i muscoli intorno agli occhi.
Una volta abbiamo provato un esperimento con un mio amico che è titolare di una scuola di estetica in cui si insegna a fare i trattamenti per il viso. Abbiamo preso alcune persone che erano decise a farsi fare un lifting. Le abbiamo fatte regredire nel tempo fino a riportarle all'età di cinque anni. Avete mai notato che quando fate regredire qualcuno nell'età non solo agisce in modo più giovanile, ma sembra anche più giovane? Mentre facevamo regredire queste persone, dicemmo loro che la loro pelle sarebbe rimasta quella di quando avevano cinque anni, mentre la loro mente sarebbe ritornata all'età attuale. La cosa non interessa a nessuno, vero?
Submodalità popolari.
Avete delle domande?
"Quando cerco di estrarre le submodalità delle persone, spesso sembra che loro non conoscano quello che gli sto chiedendo?'
Quando vado ai convegni sulla PNL, la metà delle volte non riesco a capire di cosa stia parlando la gente. E l'ho inventata io! Vengono coniate tutte queste parole nuove. Io le inserisco nel glossario. Io uso parole, idee ed esperienze che le persone conoscono già.

I computer, spesso, hanno un elenco di programmi. Quando accendete il computer, questo può fornirvi un menu. Fa una lista di lettere con delle scelte: il tasto "A" vi darà la tale funzione; "B" ve ne dà un'altra; premi "C" se ne vuoi un'altra ancora. Questo semplifica le cose. Si deve solo indicare l'articolo che si vuole.
Io trovo che quest'approccio sia utile, perché molti clienti non hanno un background "robusto" o una profonda formazione culturale. Alcuni hanno solo molti soldi. Così, invece di parlare di submodalità, preferisco usare parole a loro familiari.
Chiedete: "La tua televisione ha mai iniziato a far cose strane, per esempio a funzionare in modo intermittente?". Le persone rispondono: "Sì." Quindi dico: "Quando non hai un'immagine chiara, traffichi con delle manopole che fanno girare l'immagine, la raddrizzano oppure ne modificano la luminosità. Con queste manopole puoi sintonizzarti sul canale. Meglio ti sintonizzi, più ti puoi godere i programmi." Poi dico: "Fermati e pensa all'ultima volta in cui hai vissuto un momento assolutamente meraviglioso. Ti sei veramente divertito. Ora, vedilo nella tua mente. Vedi quello che vedevi in quel momento; senti quello che sentivi. Ora, aumentane lentamente la luminosità."
Se la persona fa: "Come?", e storce la faccia, oppure dice: "Non riesco ad aumentarla", io la guardo con un'espressione molto seria e dico: "Sotto la tua immagine c'è un piccolo pannello. Lo vedi ora?", e lei risponde: "Sì!". Poi dico: "C'è una manopola con scritto 'luminosità'. Ruotala!". E lei: "Oooohh!".
Non riesco a spiegarmi in che modo funzioni questa cosa. In quanto modellatori, non dovete sapere perché funzionano le cose. Dovete solo notare quali cose funzionano e quali no. Questo vi libera dal dover fare la parte dei teorici. Per quanto mi riguarda, questo mi dà un grande sollievo. Io non ho molta pazienza con le teorie.
Con l'avvento delle videocamere e dei videoregistratori, molte persone convivono comunque con questi apparecchi. Io lavoro molto con il consolato giapponese a San Francisco. Con quei tizi, conviene collegare qualsiasi concetto alle videocamere e ai videoregistratori. In questo seminario vi sto guardando in faccia. L'ultima volta che ho tenuto un seminario pej il consolato giapponese, non vedevo nemmeno un volto. Vedevo duecento videocamere puntate su di me. Ho detto: "Aumentate la luminosità." Loro l'hanno fatto sulla loro videocamera!
Cominciate con le submodalità più semplici. Le potete collegare più facilmente. Dite: "Pensa a qualcosa di piacevole; ora, aumentane la luminosità e nota quanto intensifichi le tue sensazioni. Ora diminuisci al minimo la luminosità. E poi, aumentala di nuovo il più possibile." Questo vi aiuterà a stabilire un punto di riferimento prima di cominciare con l'estrazione.
Poi prendete due cose veramente importanti, come le convinzioni. Scegliete due cose di cui le persone sono fortemente convinte, oppure due che per loro, a livello emotivo, potrebbero essere sia in un modo che nell'altro. Fate caso se le immagini assumono una posizione diversa.
Estrazione nascosta di submodalità.
Lasciate che vi racconti uno dei miei segreti. Prima di interrogarle sulle submodalità, io osservo le persone per vedere cosa fanno all'esterno. Prima di farle entrare in loro stesse e cominciare a pensarci, voglio sapere già metà delle risposte. In questo modo, le posso aiutare ad arrivarci.
Dico: "Ora, voglio che pensi a qualcosa che credi che sia assolutamente vero. Qualcosa del tipo 'il sole sorgerà domani'." Non chiedo di andare a pescare una convinzione forte. Scelgo il riferimento da seguire.
Le persone hanno la tendenza a scegliere questioni di forte intensità emotiva. Ogni volta che scelgono una questione per loro carica di emotività, tendono a restarne intrappolate. Questo rende più difficile estrarre le submodalità. Nel momento in cui visualizzano la situazione, cominciano a singhiozzare e a lasciarsi prendere. Non è funzionale. Scegliete

qualcosa che sia privo di carica emotiva. Si ottengono più facilmente informazioni di miglior qualità.
Convinzioni di successo.
Tengo un seminario sul successo insieme a un tizio che si chiama Robert Alien. Lui conduce un programma che si chiama Challenge Systems. È un programma che dura una settimana, e che cambia completamente l'atteggiamento di una persona nei confronti del successo.
Il suo programma induce nelle persone uno stato per cui desiderano far soldi. Per prima cosa, insegna alle persone a far soldi con i beni immobili. Utilizza dei pullman per portare le persone nelle banche o in altri posti, per far fare loro le cose praticamente. Poi lascia che usino la sua linea di credito per prendere in prestito i soldi con cui fare delle cose. Spinge le persone a comprare e vendere i beni immobili. Le martella finché non se ne escono per strada a fare le cose autonomamente.
In un suo libro, The Challenge, Alien parla di come, una volta, sia andato all'ufficio di collocamento. Ha fatto un giro e ha scelto a caso tre persone che erano veramente ridotte male. Le ha prese e le ha fatte diventare miliardarie in un anno, solo per dimostrare di essere in grado di farlo. Beh, questo significa davvero avere le palle! Per provare che un corso funziona, vai e fallo.
Robert ed io abbiamo deciso di fare un seminario orientato al successo. Volevamo trovare le principali convinzioni che trattenevano le persone dal lanciarsi e fare del loro meglio. Un sacco di persone passavano il tempo a cercare quello che sarebbe potuto andare storto. Parte del problema è questo orientamento negativo. Avete presente questa tendenza nelle persone che non ce la fanno?
Questo atteggiamento è diffuso soprattutto tra le persone con un background scientifico. Il metodo scientifico orienta le persone in senso negativo. Il procedimento consiste nel fare un'ipotesi per poi cercare di confutare la teoria che ne è alla base. Si cercano tutte le possibili prove a sfavore di quella ipotesi!
L'orientamento negativo è un grosso ostacolo alla volontà di portare nella propria vita uno spirito di innovazione. È veramente quanto di peggiore ci possa essere per condurre la propria vita. Se cercate sempre quello che non funziona, finirete per trovarlo. Se ] dedicate tutte le vostre energie solo a cercare ciò che potrebbe andare storto, sarete voi stessi a determinare la vostra cattiva riuscita.
La gente definisce questo atteggiamento "profezia autoverificantesi". A volte è anche più semplice di così. Alcune cose potrebbero andare storte. Altre potrebbero funzionar^. Le potete trovare j tutte là fuori. Se cercate le cose che potrebbero andare storte, le trovate. Avete semplicemente guardato nel mucchio sbagliato! Cercate ciò che funziona troverete anche quello!
Avete notato che mi concentro quasi sempre sulle cose piacevoli quando faccio le estrazioni? Oltre a fare questo tipo di estrazione, potrei anche riportare le persone sulla strada giusta: quindi, chiedo loro di cose veramente piacevoli.
Interrogatele su una convinzione come "il sole sorgerà". Non scelgo mai una cosa contestabile. È troppo fuorviante. Non mi interessa quello che la gente mette in dubbio, io lo metterò comunque a posto. Tanto, stiamo parlando di qualcosa che potrebbe essere o meno chi se ne frega?
Segnali d'accesso alle submodalità.
Comincio col dire: "Pensane una; ora, pensa quell'altra." Quando fate questa cosa, ottenete anche risposte non verbali: la persona dice "sì", e poi si gira da una parte. "Ora, pensa a quell'altra." E la sua risposta è: "OK!", e si volta dall'altra parte. Fate caso al sottile indizio che vi viene offerto! Ricordatevi dei partner con cui avete lavorato ieri. È proprio così esagerato, o no? Le persone fanno proprio così, spostano tutto il corpo a destra o a sinistra.

Se siete impegnati a individuare i segnali d'accesso, non vi è di aiuto diventare strabici a forza di cercarli. So che alcuni di voi hanno imparato dei segnali d'accesso, e per due mesi tutto il mondo è diventato un gigantesco film felliniano. Andavate al supermercato e guardavate le persone che facevano roteare gli occhi come se fossero in un flipper. "Hmmmm, vediamo, cosa si mangia per cena? Mah, non so. Mi dico... che sento di aver voglia di una certa cosa. Ma non ha l'aspetto di essere abbastanza dietetica." Ben presto trovavate trecento persone che facevano la stessa cosa, e, dopo un po', eravate lì a canticchiare "duh duh, duh duh". E pensare che si è sempre detto che il supermercato è un posto sicuro!
Una volta identificato qualche segnale d'accesso, diventa tutto chiaro. Potete riconoscere quelli che andranno lontano facendo attenzione a dove focalizzano gli occhi. O li focalizzano in alto e lontano, oppure dritto davanti. Se notate la differenza, potete cominciare a vedere di più.
Allora, la domanda successiva sarà: "Senti anche dei suoni?". Quando le persone si spostano a destra, e poi a sinistra, questo ci dà, in qualche modo, un'idea di dove collochino le cose, o no? Una volta che avete notato alcuni di questi indizi molto sottili, vi rendete conto che non sono poi così sottili. È solo che prima non li stavate cercando.
Una volta le persone pensavano che i segnali d'accesso fossero oscuri. Venticinque anni fa, quando li abbiamo fatti notare, hanno detto: "È geniale! Come avete fatto a notarlo?". Io ho risposto: "Beh, ci sediamo su un palco e da lì facciamo delle domande alle persone. Quando dici ad una platea di spettatori: 'Create l'immagine di una giraffa con la testa di un rinoceronte', e trecento persone spostano gli occhi in alto a sinistra, te ne accorgi."
Indicazioni per l'estrazione.
Gli psicologi hanno sempre affermato di osservare la gente. Ne parlavano ma, in realtà, non lo facevano. Passavano il tempo a fare delle interpretazioni come: "Se incroci le gambe, sei un tipo chiuso. Se non guardi negli occhi, vuol dire che hai mentito." Roba simile. Quanti di voi hanno già sentito queste stronzate?
Fritz Perls lo faceva. Ogni volta che qualcuno creava un'immagine, lui urlava: "Cooza sta evitando?". E la persona faceva: "Ahhhh!", e Fritz ancorava. Poi diceva: "Voglio che tu faccia questa cosa", e innescava l'ancora. Le persone facevano quello che diceva perché le spaventava a morte. Fritz era un maestro nel terrorizzare la gente. Il KGB avrebbe potuto ricavarne un modello.
In realtà, potete estrarre facilmente con soggetti ingenui. Non sono capaci di alcuna interpretazione. Io dico: "Guarda, solo per prepararti...".
Usate la parola "solo". Usatela quando la sentite dire anche alla persona stessa. Ogni volta che sentite dire "solo" da qualcuno, sapete di poter raggiungere il confine del suo modello. Quando sentite "solo" o "perché", le vostre orecchie dovrebbero alzarsi come un radar. Significa che avete sfiorato il confine e state rimbalzando proprio su quello che la persona ha bisogno di sapere. Segnatevelo. Potete sempre usare l'ancoraggio per richiamarlo.
Quando dite "ci stiamo solo preparando", questo implica "non abbiamo ancora incominciato". Non avete ancora varcato il confine tra la conversazione casuale e il lavorare per ottenere dei risultati. Questo mette i vostri clienti a loro agio. "Solo" può anche voler dire "non importante". Se i vostri clienti sono preoccupati, e dicono: "Non so se lo sto facendo nel modo giusto", voi potete rispondere: "Non preoccuparti. Questa è solo una preparazione." Allora loro fanno: "Aahhh, bene. Beh, l'immagine è qui, e l'altra è qui, ed è grande così, ed è così vicina, e la voce viene da lì." Questo vi aiuta con l'estrazione.
Evitate di comportarvi come se fosse chissà cosa. Dato che viaggio molto, mi trovo spesso a sedere su una panchina, o su un autobus, o su un aereo a parlare con qualcuno. Dico: "Ha presente quando deve fare delle lunghe attese, diventa impaziente e crea tutte quelle immagini nella sua testa?". E la persona dice: "Sì, quelle quassù." Vedete, loro non sanno

che non si dovrebbe parlare di queste cose. Invece di farlo suonare pseudoscientifico, comportatevi come fanno tutti. Infatti, tutti lo fanno.
Trovo che le più dirette e le più facili informazioni le ottengo prima di iniziare "davvero" una seduta. Uso una tecnica che si chiama "fare quattro chiacchiere" con i miei clienti. Entro e dico: "Bella giornata, vero?", e parlo di qualcosa. In realtà, seguo un programma prestabilito. Comincio molto prima dell'inizio. Di solito, comincio ufficialmente dopo che, in realtà, abbiamo già finito.
Se dite: "Bene, ora cominciamo", potrebbero fare scena muta! Dovete farvi strada con cautela. Metteteli a loro agio. Io racconto delle barzellette per fare in modo che i clienti si rilassino. Ancoratele, così potrete tenere il loro senso dell'umorismo a portata di mano.
Do anche loro una grossa quantità di esempi perché possano rispondere alle domande.
Dico: "Beh, per me le convinzioni sono quassù." In realtà, non sono i miei programmi quelli di cui sto parlando; parlo di ciò che vedo in loro. Quando vedo che hanno i loro programmi organizzati da una parte e dall'altra, descrivo loro come procedo io, solo che, in realtà, sono i loro programmi quelli che sto descrivendo. Suonerà loro familiare. Faranno: "Ahhh! Io faccio la stessa cosa!". In questo modo si mettono ancor più a proprio agio, e sanno così di essere in grado di ottenere le informazioni.

I limiti reali.

Ogni volta che raggiungo un limite in quello che le persone sono in grado di fare, stabilisco insieme a loro dei segnali con le dita e poi chiedo al loro inconscio se c'è qualche ragione per cui non è possibile fare quella determinata cosa. Potete usare qualsiasi segnale inconscio.
Chiedo alle persone se possono realizzare delle piccole modifiche, a livello inconscio, che consentano loro di fare quella cosa solo per questo specifico intervallo di tempo. Potete usare il modello di ristrutturazione in sei fasi (sixstep reframing).
Come principio generale, ogni volta che vi trovate ad avere a che fare con un fenomeno di trance difficile, di solito s'incrocia con la vostra strategia della realtà. Tutti noi abbiamo dei modi per distinguere ciò che è reale da ciò che non lo è. Questo è il motivo per cui siamo in grado di passare attraverso una porta, invece di sbattere contro un muro. Se vi immaginate una porta dove non c'è, e non avete la capacità di capire qual è l'immagine e qual è la porta, vi capiterà spesso di sbattere contro i muri. La maggior parte di noi, crescendo, sviluppa queste capacità. Quanti di voi avevano compagni di gioco immaginari quando erano bambini? Non c'è niente di male. Tutti lo fanno, fino a un certo punto. Quanti animaletti immaginari? Quando siete bambini, va bene così. Quando crescete, la gente comincia a tormentarvi dicendo che non è più possibile averli. Non è il caso di parlare alle persone immaginarie quando siete in pubblico. Alcune persone reali vorranno rinchiudervi! Fatelo in privato, e divertitevi.
Proprio come Andy, lo schizofrenico di cui vi ho parlato, spesso le persone si spaventano quando fate un lavoro di trance. Avete mai avuto questa esperienza? Cominciate a fare una cosa e il vostro cuore fa "ahhh!". Questo accade perché vi siete scontrati con la vostra strategia della realtà. È un segnale importante. Fateci attenzione.
Quando accade, tornate un attimo indietro e costruite delle protezioni. Orientate i vostri clienti in modo che il* loro inconscio lo faccia solo per cinque minuti. Oppure dite: "L'immagine risplenderà in modo strano e avrà sopra un'etichetta con su scritto 'allucinazione'". Fate qualcosa che si adatti alla situazione per evitare di trovarvi senza alcun modo per riconoscere le differenze tra qualcosa che c'è veramente e qualcosa che non c'è.

Stabilite dei segnali con le dita per essere voi stessi un cliente. Lasciate che l'inconscio faccia tutto il lavoro. Dite: "Senti, voglio riuscire a fare lavoro di trance con questa persona. Va bene per te? Compirai le necessarie modifiche a livello inconscio per permettere che questa persona lo faccia solo per questa volta? Se comincia a fare qualsiasi cosa che possa essere pericolosa, richiamami subito fuori dalla trance."
Vi sorprenderà quanto spesso otterrete un segnale positivo da parte dell'inconscio. Se ricevete un segnale negativo, entrate in voi stessi e cominciate a negoziare. Le appendici di questo libro contengono un modello in sette fasi che vi mostra come negoziare con l'inconscio. È lo stesso modello che si usa con la mente conscia, ma è più semplice. Con la mente conscia, si deve usare la ristrutturazione. Si deve dire: "Andrà tutto bene!" Il libro La Ristrutturazione vi dirà anche qualcosa in più su questo argomento.
La mente conscia ha bisogno di essere rassicurata. I processi inconsci hanno semplicemente bisogno di un modo efficace per riuscire a fare le cose. E così che funziona.
I dispetti, la comunicazione a stato misto e le lamentele.
"Cosa si deve fare con i professionisti della lamentela, quelli che dicono di non aver mai avuto niente di positivo?"
Sapete che stanno mentendo. Prendeteli in giro. Io faccio proprio così; li prendo in giro, fino a portarli dove voglio io. Dipende dal problema. Ma lo faccio un po' di soppiatto. Non permetto che inizino a lamentarsi.
Li prendo in giro cominciando da un'esperienza piacevole. Così, quando cominciano a lamentarsi, dico loro: "Ma stavi ridendo pochi minuti fa!". Allora, loro sospirano dicendo: "Beh, sì, ma non mi stavo davvero divertendo." Quindi, divento più indulgente: "Beh, allora probabilmente questo è il massimo che riesci a fare. Pensa ad un'altra esperienza molto divertente, ma che non ti sei veramente goduto."
Quando i lamentosi si dissociano dai ricordi piacevoli, dicono cose del genere. Trovate una buona immagine dissociata. Fategliela ingrandire e rendere più luminosa, finché non brilla. Fateli camminare all'indietro e fate in modo che entrino in quell'immagine. Poi dite loro: "Accontentiamoci di questo; non è vero piacere, ma è una sensazione di sufficiente benessere. È il massimo che tu possa fare, a meno che il tuo inconscio non riesca a raddoppiarlo, ora!". Così, cominciate ad amplificare ciò che stanno provando.
Con piagnucoloni e i brontoloni dovete sempre arrivarci per una via traversa. Ma li si può curare.
A me piace usare l'induzione della lingua annodata per curare le persone dalla lamentela cronica. Dapprima uso una tecnica chiamata "comunicazione a stato misto". Si tratta di un modo di ottenere i fenomeni di trance senza passare effettivamente per il lavoro di trance. In pratica, si focalizzano i propri occhi su un punto circa quattro centimetri dietro agli occhi del parlante. Poi, ignorando la mente conscia della persona, si parla direttamente al suo inconscio. Non è necessario essere in trance perché i processi inconsci siano efficaci. Guardando oltre gli occhi della persona, si comincia ad elogiare i processi inconsci di questa persona. "Tu, mente inconscia di Joe, devi sentirti veramente frustrata per il modo in cui ti tratta. Non ti dà il rispetto che ti meriti. E io penso che sia giunta l'ora di dimostrargli il tuo potere. Lo capisci? Sei d'accordo con me, ora?"
Vedrete la testa far cenno di sì. Anche la persona si accorgerà di ciò che sta accadendo. Molte persone cercano di comportarsi come se la mente conscia fosse l'unica in gioco. Non è così. Lo stato di coscienza è una fecalizzazione della consapevolezza usata per agire da un evento all'altro. I processi inconsci sono quasi completamente padroni del gioco, e ne dettano le regole.
Avete tutte queste immagini nella vostra mente, non è così? Dove vanno e quando scompaiono? E tutte quelle di cui non vi accorgete ora?

Sento dire che "sono registrate chimicamente". Potete scommetterci! In alcune persone, lo sono davvero. Sapete di essere voi quelli di cui sto parlando! Vi siete messi a ridere e avete fatto: "Mmmmmm... io no."
Una volta preparato il campo, dite: "Per dimostrare il tuo potere e la tua efficacia, così da riuscire ad unificare le tue risorse consce ed inconsce, penso che sia ora che tu, mente inconscia, mostri a Joe di essere in grado di fare qualcosa. Per esempio, sai quando a volte hai la lingua quasi legata, quando hai una parola letteralmente 'sulla punta della lingua', ma non riesci a farla venir fuori? Sai di cosa sto parlando. Voglio che tu faccia così ogni volta che lui ricomincia a lamentarsi."
Ovviamente, questo è un invito a farlo. Le persone cercheranno di lamentarsi. Faranno: "Ahhh, ahhh...", fermandosi, provando a parlare, e balbettando. Potete dire: "Proprio così!". Loro fanno sempre: "Wooowww!".
Ho avuto a che fare con uno strizzacervelli, Bob Shawls di Berkeley, che dirige un Gestalt Institute. Sua moglie, una dottoressa in psicologia, ha cominciato a occuparsi di PNL. Alla fine è diventato un programmatore neurolinguistico anche lui.
Lei l'aveva portato da me perché avevano discussioni sul fatto se la PNL fosse o meno una cosa reale. Sono venuti da me e io sono stato lì seduto ad ascoltarli litigare. Ora, io non ho alcuna pazienza con le persone che litigano. Quindi mi sono rivolto a loro e ho urlato: "Zitti! Piantatela!". Poi ho continuato: "Sentite, se state litigando sulla questione se la PNL sia o meno una cosa reale, posso risolvervela io. Non lo è! Me la sono inventata. Vedetela in questo modo. Basta che la smettiate di litigare."
Loro hanno detto: "Ma noi litighiamo per altre cose." Ed io: "E quello che pensavo. Ma non siete sposati?". Loro hanno risposto: "Sì che lo siamo." Ho chiesto: "È per questo che vi siete sposati? Per poter litigare? È questo che pensavate quando l'avete fatto?". Poi ho guardato l'uomo. Gli ho domandato: "Nel momento in cui hai deciso per la prima volta di voler passare il resto della tua vita con tua moglie, cos'avevi in mente?".
Quando si dice qualcosa che vale la pena ancorare! Scaccoooo! Siccome volevo che il suo viso si illuminasse esattamente in quel modo, l'ho ancorato. Poi, ogni volta che iniziava a discutere, innescavo l'ancora. Lui la guardava con quello sguardo pieno di passione. Questo riancorerà le stronzate fuori da un rapporto. Mi piace questa manovra.
Mentre lo facevo, il marito continuava a ripetere: "So che mi stai ancorando, e non funziona." E lei continuava a dire: "Funziona! Sta funzionando!". Lo so, mi piace torturarli. È divertente.
Alla fine, mi sono voltato e mi sono messo a guardare oltre gli occhi del tizio allo stesso modo e ho detto: "Sai una cosa, lo so che è uno psichiatra. Ma so che sei stata tu a tenere le redini per anni. Sei tu che fai in modo che il suo cuore continui a battere; sei tu che mantieni costante la sua pressione sanguigna; sei tu che gli fai sapere dove deve andare la mattina; tu puoi anche fare in modo che proprio ora la sua mano tremi automaticamente. Ma lui non ti apprezza! Non è come uno schiaffo in pieno viso?".
La sua mano si è alzata; prima si è schiaffeggiato la guancia destra, e poi quella sinistra. Baammm! Ha detto: "Mamma mia, sono così colpito!". Non si trattava di una perdita di controllo. Era un tale patito del controllo che non riusciva a fare alcune delle esperienze che desiderava.
Potete eludere il mistero. A volte riuscite a ricordarvi il nome di una persona, e altre volte no. La vostra mente conscia non tiene le redini della situazione. Non ne ha bisogno. È troppo faticoso.
La risposta del potenziale umano.
Nel movimento del potenziale umano c'erano delle cose che non mi andavano giù. C'erano persone che si comportavano come se essere autentici significasse non avere delle reazioni.
Manslow stabilì la direzione. Abraham Manslow fu il visionario della psicologia umanistica, Cari Rogers ne fu il santo, e Fritz Perls ne fu la superstar. Io la vedo così. Manslow

descrisse l'uomo autentico uguale, ovviamente, a se stesso! Questo significava essere distaccati e leggere molto. Lui era un professore universitario.
Essere autentici, per Manslow, voleva dire controllare così completamente i propri sentimenti, che gli altri non riuscivano a farti provare niente. Io proposi di scommettere cinquemila dollari. Gli dissi: "Scommetto con chiunque cinquemila dollari che, se rimane in una stanza con me per dieci minuti, posso fargli provare delle cose, senza toccarlo." Qualcuno accettò! Alcune persone nel movimento del potenziale umano erano così convinte di quella stupidaggine, che accettarono quelle condizioni. Così, entrarono nella stanza. Ancor prima che si fossero seduti, io urlai: "Fanculo!". Loro fecero: "Bhhhhh!", e io dissi: "Vi ho fatto provare qualcosa! Datemi i soldi!".
Ovviamente, anche provocare qualcuno mostrandogli il dito medio funziona come un'ancora. In Germania indicano un lato della testa e fanno roteare un dito intorno all'orecchio. Il gesto significa "hai un uccello nella testa", e cioè che "sei disorganizzato": per i tedeschi, il peggiore insulto possibile. Per insultare gli americani, dite loro di andare a fare del sesso. Questa non l'ho mai capita. Posso capire, come insulto, il fatto dire a qualcuno di mangiare la merda. Ma dire a qualcuno di andare a divertirsi... non mi sembra affatto un insulto!
I processi di cui ci occupiamo si verificano a livello inconscio. La vostra capacità di reagire fa la differenza tra voi e l'arredamento. Quelle persone, a Esalen, hanno cercato di identificarsi con i mobili attraverso la trance profonda. Voi potete reagire. Questo vi rende umani ed autentici. Umano significa che qualcuno del sesso giusto potrebbe guardarvi in modo tale da smuovervi gli ormoni.
Scegliere la capacità di reagire.
Rendetevi conto, al di là della semplice questione del reagire, di quale reazione generate, e di come la generate. Spesso non vi piace il modo in cui reagite, o il modo in cui gli altri reagiscono nei vostri confronti. È probabile che non vi piaccia come reagite quando vi arrabbiate in maniera eccessiva con i vostri figli. Potrebbe darvi fastidio il fatto che vostro marito si gratti le dita dei piedi. Forse, dalla rabbia, vi siete anche strappati i capelli! Il problema non sta nel fatto che reagite, ma in come reagite. Essere in grado di trasformare le vostre reazioni in altre che preferite vi darà la chiave per il controllo e per l'autenticità.
Una volta ho lavorato con una società che faceva delle cose fantastiche con la consulenza di coppia. Loro, però, cercavano di ridurre qualunque cosa alla sessualità e ai condizionamenti dell'infanzia. Per me, molto si riduce a questo: se si vive con una persona abbastanza a lungo, ci si creano delle ancore negative. Lui si gratta le dita dei piedi oppure lascia i suoi vestiti sul pavimento. Lei entra, li vede e si imbestialisce. Àncora negativa!
Una buona ristrutturazione può occuparsi delle ancore negative. In una situazione come quella appena descritta, inducete in lei una sensazione diversa e associatela ai vestiti. Guardatela e ditele di pensare a un momento in cui si è sentita "più sola di quanto non le sia mai capitato". Poi, ancorate. Dite: "So che ci sono migliaia di donne là fuori che sono così infinitamente sole. Si sentono proprio in questo modo." Innescate l'ancora. "Ogni volta che vedrai i vestiti sul pavimento, saprai di non essere sola.",Se riuscite ad ancorare la differenza tra il sentire di avere un compagno e il sentirsi completamente sole, questo sarà sufficiente.
Ovviamente, potreste anche fare in modo che lui raccolga i suoi vestiti dal pavimento. Non c'è niente che non si possa sistemare con una trance. Fate in modo che, quando lui butta gli indumenti per terra, la sua mano lo sappia. Usate la "tecnica del taccheggio", quella per cui si schiaffeggerà su entrambi i lati del viso.
Una volta, a Philadelphia, realizzai una ricerca sul taccheggio. Conducemmo una grande campagna pubblicitaria contro questo problema. Io lavoravo per un'agenzia che era interessata a vedere se riuscivamo a condizionare il taccheggio su una base di massa. Mettemmo cartelloni pubblicitari in giro per tutta la città e acquistammo degli spot

radiofonici e televisivi di dieci secondi. In televisione predisponemmo il passaggio in sovrimpressione di un'unica frase sullo sfondo bianco. La frase era: "Taccheggiare è rubare". Nient'altro. Martellammo la città giorno e notte con questi spot. Il taccheggio, a Philadelphia, calò del 22 per cento. Se le persone pensano al taccheggio come ad un furto, non lo praticano. Sanno bene che rubare è una cosa da non fare.
Quando si cambia ciò che le persone pensano e sentono per le cose, loro agiscono in modo diverso. Tuo marito, stanco, torna a casa. Getta i suoi vestiti sul pavimento. Questa è una cosa. Se, nel momento in cui sta per buttare i vestiti a terra, c'è qualcosa che lo fa sentire male, non lo farà più. Se invece gli urli contro, semplicemente ti eviterà e getterà i suoi vestiti per terra quando non ci sei! Associa i sentimenti negativi ai vestiti non devi associarli a te stessa. Fa' in modo che siano i vestiti a farlo sentire male quando li butta per terra.
Pensate al modo in cui si addestra un cane. Quando il cane deve fare i suoi bisogni, non fate in modo che abbia paura di voi, in modo che si nasconda in un angolo e faccia la cacca. Fate in modo che impari "se è fuori, va bene; se è dentro, non va bene". La stessa cosa con i gatti; gli si dà la cassettina. Poi, si comincia a spostarla sempre di più verso la porta. La si mette sotto la veranda all'entrata. Infine, la si prende e la si sposta sul prato.
L'arte di ancorare accuratamente.
"Cosa devi fare se ancori, ma non riesci ad ottenere una reazione significativa?"
Le ancore non funzionano mai allo stesso modo. Il vostro inconscio, però, può scegliere le ancore. Quando sono davanti a un pubblico, io uso delle ancore visive. È molto importante che impariate ad ancorare la stessa cosa nello stesso posto. Così potrete ricordarvela.
Le ancore non sono mai identiche. L'ancoraggio dipende da dove qualcuno vi tocca e da quanto velocemente lo fa. Parte dell'ancoraggio dipende dalla persona con cui lo fate, dal tono della vostra voce, dagli argomenti che trattate, e dalla velocità alla quale parlate.
In generale, più precisamente innescherete un'ancora, più l'impatto sarà significativo. Ancorate nel modo più preciso possibile. Se avete avuto problemi ad installare ancore veramente potenti, provate a mettervi un po' di gesso sui polpastrelli. Questo vi aiuterà ad essere precisi quando toccate il vostro cliente. Poi, quando avrete una buona àncora, potrete innescarla ed ottenere una reazione intensa.
A volte le reazioni non hanno l'intensità di ciò che avete ricavato con l'estrazione. Usate la tecnica magica del gesso. Ancorate una persona con del gesso sulla punta delle dita, in modo da lasciarle dei segni. Quando ritornerete ad innescare l'ancora, potrete farlo esattamente nello stesso punto.
Ricordatevi, le ancore non dipendono esclusivamente dalla posizione. L'ancoraggio funziona in tutte le modalità. Usate tutte le submodalità.

Dimostrazione di ancoraggio.
Pensa a qualcosa di meraviglioso. Chiudi gli occhi e ricordati dell'ultima volta in cui hai provato un piacere intensissimo e avvolgente. Chiudi gli occhi e, semplicemente, ricordati di quel momento. Ora, prendi la tua immagine e rendila più grande; rendila più luminosa; intensifica... Vimmagine] Ora, ho ancorato. Proprio così. Ora, voglio che pensi a una cosa che la tua partner fa spesso, e che ti infastidisce. Fa' che sia qualcosa di assolutamente non importante; magari, il fatto che non rimette mai a posto le cose. Sai di cosa sto parlando?
"Non mi viene in mente niente."
Non c'è niente che la tua partner fa che ti dia fastidio? Ma guarda! Come mai non riesco a crederti? Non è possibile stare con un altro essere umano e non avere niente che... Ehi, ti è saltato improvvisamente in mente, lo so! È stata solo un'intuizione. Non so perché.
Ora, chiudi gli occhi pensando a questa cosa, qualunque essa sia. Mentre lo fai, voglio che provi questoì Proprio così. Forse non lo trovi poi così fastidioso, potrebbe diventare romantico. Secondo me, dovete prendere le cose che vi danno fastidio e godervele.

Questo è uno degli aspetti positivi dell'essere capaci di controllare la soggettività. Ora siamo pronti per un po' di lavoro di trance.
Il tuo tempo personale.
Chi di voi ha bisogno di più tempo? Voglio che pensiate a una cosa che passa troppo velocemente, qualcosa che vorreste che durasse molto di più. Vi viene in mente qualcosa del genere? Come mai quella signora sorride compiaciuta? Venga, venga quassù. Ora, che rimanga un segreto. Ricordatevi, io non voglio assolutamente rendere pubbliche le cose personali.
Vi ricordate di quella signora che ieri ha allucinato una cosa nella sua mano? Più tardi è venuto da me qualcuno e mi ha chiesto cosa ci fosse nella sua mano. Questo mi crea dei problemi. L'ha chiesto alla persona sbagliata.

Induzione controlaterale.
Prima di tutto, voglio che faccia un bel respiro, così che possa mostrarti un'altra induzione. Ora, fai le stesse cose che faccio io. Va bene? Focalizza i tuoi occhi laggiù, e nella tua visione periferica guarda anche ciò che faccio con le mie mani e con le mie braccia. Comincia col mettere le tue mani dritte davanti a te. Ora, alzale fin sopra alla testa. Mentre le abbassi, prendi un braccio e metti una mano a forma di coppa più vicino a te, mentre l'altra mano punta dritta verso l'esterno. Quando le tue braccia sono arrivate fin giù completamente, comincia ad alzarle di nuovo verso l'alto, e ruotale in modo che siano aperte l'una di fronte all'altra; lasciale salire entrambe. Poi, inverti la forma assunta dalle mani, in modo che sia l'altra a puntare verso l'esterno. Portale in basso come hai fatto poco fa. Ora, alza entrambe le braccia... tienile così e chiudi gli occhi, proprio ora. Così. Ora, lascia scendere le tue braccia solo alla velocità in cui cominci a sentirti a tuo agio e rilassata, e vai giù, fino in fondo. Sempre più profondamente in trance. Forse, più profondamente di quanto tu ci sia mai andata prima. Molto lentamente, ora, in modo che le tue mani tocchino le cosce solo quando il tuo inconscio è pronto ad imparare qualcosa di un valore immenso e meraviglioso. Giù, fino in fondo, ora. Sempre più profondamente. Così.
Tempo di trance.
Quello che voglio che tu faccia, ovviamente in modo inconscio, è prepararti a sentire che ti stai lasciando andare... sempre più profondamente in trance, in modo da poter scivolare all'indietro sulle ali del tempo e cambiare, ora. Molto, molto indietro. Voglio che diventi un po' più giovane ad ogni respiro. Un anno per volta. Sempre più giovane. Vedi un compleanno, o un piacevole evento per ogni anno mentre ritorni indietro nella tua mente, diventando ad ogni respiro un po' più giovane.
Mentre diventi più giovane, recupererai la tua capacità infantile di imparare quello che è stato sempre dentro di te  la tua capacità di sperimentare le cose. Quando eri piccola, un mese sembrava un'eternità. Man mano che la tua età avanza, i mesi sembrano sfrecciare via. Quando eri bambina, e mancavano cinque minuti al momento in cui saresti uscita a giocare, cinque minuti erano un'eternità.
Quello che il tuo inconscio sta facendo ora è ricordarsi come sentire le cose nel modo che vuole. So che il tuo inconscio si ricorda il lavoro che hai fatto ieri, quando questa donna era un'adulta che faceva questi esperimenti, e conosce la differenza tra lo slow time e il fast time. Ora, voglio che tu ti prepari, a questa età, affinché nel momento in cui mi avvicino a lei e le tocco il braccio in questo modo, sfrecci all'indietro fino all'evento che desidera che duri molto più a lungo e, all'improvviso, il tempo rallenterà. Quasi si fermerà. In quel momento, lei rivivrà uno di questi eventi. In realtà passeranno due minuti, ma le sembreranno lunghi un 'ora. Proprio così.
Quando il tuo inconscio è pronto e ha fatto tutte le modifiche necessarie, può farmelo sapere alzando questo dito... proprio così, con un onesto movimento inconscio. Così.

Voglio che il tuo inconscio, ora, si prenda tutto il tempo che gli occorre per prepararsi. Scivolando sempre più giù nel profondo, facendo i necessari adattamenti inconsci per diventare più giovane, cosicché, quando ritorna alla sua età attuale, lei sia pronta a sperimentare qualcosa di veramente piacevole e lo faccia durare in modo che lo possa assaporare. Così, andando a fondo solo quanto basta per godersi quell'esperienza. Giù, fino in fondo, sempre più nel profondo, facendo quegli adattamenti a livello inconscio.
Ora, voglio che il tuo inconscio mi risponda con piena partecipazione. Mi avvicinerò e sposterò il tuo braccio verso il basso, in modo da poter vedere chiaramente il dito che si muove quando l'inconscio è pronto. Così. Ecco, proprio così. Comincia ora. Goditelo davvero pienamente, completamente. Così. Te lo stai davvero assaporando, ora. Mentre il tempo vola per te... hai ancora un minuto.
Ecco qua. Fin su. Uno, due, tre. Ora. Voglio che lasci che la tua mano si abbassi solo alla velocità a cui, ogni volta che vivi questa esperienza, il tuo inconscio è pronto a sperimentarla, e non più velocemente. Ecco qui. Puoi dire tra te e te: "Yum!". Grazie.

Spiegazione dell'induzione controlaterale.
Muovere le braccia su e giù in questo modo crea una competizione a livello cerebrale. Gli emisferi destro e sinistro comunicano tra loro mediante il corpo calloso. Questo dà impulso ad una gran quantità di messaggi contrastanti, che vanno in direzioni opposte. Il trucco è cominciare con i palmi delle mani rivolti verso l'alto. Lo scopo è quello di creare delle induzioni rapide.
È come la tecnica di confusione di Milton Erickson. Lui prima confondeva una persona e poi la portava in trance, dato che la confusione è una porta verso un nuovo apprendimento e verso realtà alterate. La tecnica dell'induzione controlaterale è simile a quella dell'interruzione della stretta di mano, per cui intercettate il programma delle persone. È un modo un po' diverso di indurre uno stato alterato.
Per controllo controlaterale si intende il controllo che l'emisfero destro del cervello esercita sulla parte sinistra del corpo, e che l'emisfero sinistro esercita sulla parte destra. Ogni emisfero può anche controllare la sua stessa parte, con un controllo isolaterale, fino ad un certo punto. Quando si fa la stessa cosa nello stesso momento con entrambe le parti del corpo, l'emisfero dominante tende a prevalere ed esercita sia il controllo controlaterale, sia quello isolaterale.
Quando si fanno contemporaneamente molte cose diverse con il proprio corpo, un solo emisfero non ce la fa. C'è bisogno di entrambi gli emisferi. Quindi, si inverte lateralmente quello che si è fatto. Entrambi gli emisferi sono in competizione per il controllo di entrambe le parti del corpo.
Inoltre, entrambi questi gesti hanno, nel loro programma, delle forti associazioni emotive. Forse, quelli di voi che sanno già qualcosa sulle posture da stress di Virginia Satir, ne erano già al corrente. Questo innesca una catena di altri programmi.
Molto lentamente, rivolgete i palmi delle mani verso l'alto, sollevando, nello stesso tempo, entrambe le braccia. Dovete fare davvero in modo che si inneschino i programmi cinestesici profondi. Mentre le mani scendono verso il basso, ne puntate una e mettete l'altra a forma di coppa. Poi le voltate in modo che siano l'una di fronte all'altra. Portatele insieme verso l'alto. Quindi, invertitene i ruoli.
Mentre lo fate, guardatemi, e sentirete quando funziona. Qualcosa, dentro di voi, farà "bbbzzzzzz".
Istruzioni per lo slow time.
Abbiamo appena fatto un'induzione di distorsione temporale. Abbiamo fatto anche un'altra cosa che potete usare per aiutarvi davvero la regressione. La regressione di età vi può aiutare con la maggior parte dei fenomeni ipnotici. Quando eravate più giovani, avevate una soggettività più flessibile. A me piace realizzare una giustapposizione della effettiva regressione di età e di quella che chiamiamo regressione parziale di età. Invece di far

regredire le persone fino al punto di dimenticarsi di essere adulte, si fanno regredire solo le parti che si vogliono, allo scopo di ottenere di nuovo la flessibilità di coscienza.
Quando fate questo esercizio con il vostro partner, ricordatevi che lo scopo è fare in modo che le cose piacevoli durino più a lungo. Ci concentreremo prima su questo. In seguito, penseremo a far sì che le piccole incombenze quotidiane passino più in fretta. Ormai dovreste avere una specifica lista di submodalità che fanno in modo che il tempo passi per voi molto velocemente, e di submodalità che fanno in modo che il tempo passi molto lentamente.
Accumulate i vostri suggerimenti affinché la persona ritorni a quel momento, perché ti ricordi, quando eri bambino, quanto tempo ci voleva? Te lo ricordi? È un po' come il fenomeno di quanto sembravano essere grandi le case. Se ti ricordi i tuoi primi due anni di scuola... sembravano durare una vita, non è così?
Avete ancora quel senso soggettivo del tempo codificato nella vostra memoria. Il senso soggettivo, per cui alcune cose sembrano durare un'eternità, è codificato dentro di voi. Ora, vogliamo che le cose piacevoli durino a lungo.
Quindi, prendete una persona, fatela regredire di età, non completamente, ma parzialmente, in modo che abbia la consapevolezza di un adulto e la inconsapevolezza di un bambino. Una volta che l'avete fatta regredire, fate in modo che il suo inconscio disponga su uno schermo tutte le submodalità dello slow time e, subito dopo, che metta su questo schermo anche l'evento che la persona vuole godersi in futuro, in modo che ora sembri durare molto più a lungo.
Appena il vostro cliente raggiunge questo punto, fatelo entrare in quelle submodalità e fatelo arrivare là. Fate sempre la distinzione tra il tempo reale e il tempo della trance. Quello che durerà solo due minuti nel tempo reale, nel tempo della trance sembrerà durare da mezz'ora a un'ora.
Troverete un'infinità di modi per attuare la regressione d'età. Potete anche renderla stravagante. La trance incoraggia la vostra inventiva verbale e la vostra creatività.
Milton faceva una cosa piuttosto creativa. La prima volta che gliela vidi fare, fui costretto ad uscire dalla stanza, perché avevo cominciato a ridere troppo forte. E Milton odiava quando qualcuno rideva troppo. Lui è un tipo serio, lo sapete.
Una volta aveva lì una donna in trance. Le disse: "Quando aprirai gli occhi, non saprai chi sei, ma farai tutto quello che dico." Poi continuò: "Bene, adesso apri gli occhi." Poi le disse: "Ciao." Lei gli domandò, con una voce da bambina: "Tu chi sei?", e lui rispose: "Sono la persona che ti darà il libro del tempo."
Poi fece il gesto di prendere qualcosa e continuò: "Voglio che tu prenda questo libro." E lei: "Va bene." Milton continuò: "Allora, questo è il libro della tua vita. Su quella pagina, puoi vedere te stessa seduta su una sedia." E lei disse: "Sì!". Lui continuò: "Ora, ad ogni pagina che giri all'indietro, ti vedrai com'eri un anno prima, e sarai di un anno più giovane. E voglio che giri le pagine all'indietro, fino a quando non avrai esattamente cinque anni."
La donna se ne stava lì seduta a fare come Milton le aveva detto. Ogni volta che girava una pagina, si poteva vedere che la sua faccia cambiava, e che lei sembrava sempre di più una bambina Io iniziai a sbellicarmi dalle risate. Milton mi guardò; se il suo braccio non fosse stato paralizzato perché lui voleva che lo fosse proprio in quel momento, sono sicuro che mi avrebbe schiaffeggiato. Avevamo un patto: lo potevo sfottere, ma solo quando eravamo soli.
Concentratevi e iniziate a respirare alla stessa velocità della persona. Concentratevi sul vostro tempo e abbassate il tono della voce.
Stabilite un modo per far regredire di età la persona. Stabilite di nuovo dei segnali con le dita, mentre la persona si trova in quello stato.
Fatelo passo per passo, in maniera metodica. Quando faccio la dimostrazione, io procedo molto velocemente, ma considerate che utilizzo questa tecnica da molto tempo.

Quando stabilite i segnali con le dita, chiedete all'inconscio di fissare la griglia e di far scorrere il tempo lentamente come faceva quando la persona era bambina. In seguito, la persona può scegliere un evento che vuole godersi davvero, e fare in modo che sembri durare molto a lungo. Predisponete la griglia in modo da poter fare una cosa che durerà solo cinque minuti, ma che sembri durare un'ora.
Dite in anticipo alla persona che vi avvicinerete e le toccherete la spalla, e che, quando lo farete, passeranno cinque minuti di orologio, ma sembreranno un'ora. Chiedete all'inconscio di prepararsi e di realizzare tutti gli adattamenti necessari a garanzia che il procedimento si svolga correttamente. Usate sempre parole di questo tipo. Fatevi dare un segnale positivo in modo da sapere quando è pronto a cominciare.
Quando vi viene dato il segnale positivo, toccate la persona e ditele: "Comincia ora."
Ricordatevi che le persone, in trance, percepiscono essenzialmente il significato letterale delle frasi che vengono loro rivolte. Procuratevi un orologio e fate attenzione a quando il loro tempo sta per scadere. Altrimenti, quando arrivano alla fine, vanno semplicemente avanti finché qualcosa non le ferma. Scandite per loro il tempo che passa dicendo cose come: "Siamo a un quarto del percorso. Ora siamo a tre quarti...". Per loro è la prima volta. Marcando il tempo, le aiuterete ad imparare come regolarsi per sviluppare un senso soggettivo del tempo, mentre sono in trance.
Applicazioni del tempo.
Pensate a tutte le cose che potete farci ! Milton prendeva i musicisti che non avevano tempo di esercitarsi, e li faceva esercitare in trance. Che ne dite di far esercitare i vostri studenti nelle loro abilità mentre sono in trance? Potete dir loro di farlo con movimenti muscolari impliciti in modo che sviluppino destrezza e abilità.
Potete mettere a loro disposizione ore di esercizi da svolgersi in tempo di trance, e non sarà necessario tantissimo tempo "reale". Potete fare delle cose straordinarie.
Quanti di voi giocano a golf? Potete allenarvi mentre siete in treno. Dite al vostro inconscio di distinguere tra le sensazioni provate quando i colpi vanno in buca e quelle provate quando non ci vanno. Ditegli di creare una vocina che dice "sì!" e un'altra che dice "no!". In questo modo, potrete mettere a punto la vostra posizione di tiro.
L'ho imparato dai golfisti quando li ho osservati per sviluppare un modello sulla base del loro modo di giocare. Loro regolano continuamente la propria posizione prima di tirare. Si regolano, e poi guardano in su. Per un golfista che ho modellato, il fairway, vale a dire la via "corretta", che indica il percorso ideale da seguire, si accorciava; questo gli diceva quando tirare. Non tirava finché non si accorciava. Continuava a riassettarsi, finché il suo corpo non assumeva la posizione giusta. La vostra intuizione lo sa sempre, un attimo prima di colpire, se la palla andrà in buca oppure no. Portate quell'intuizione un passo indietro, in modo da non colpire la palla finché non siete nella condizione ideale.
Come concludere la trance.
Dopo aver fatto regredire la persona di età, predisponete la griglia e fate in modo che la vostra mente inconscia si impegni a partecipare; poi, fate sì che la persona pensi ad una cosa piacevole, ma di breve durata, qualcosa che possa godersi, e che desidera duri più a lungo. Datele quell'esperienza. Poi, portatela fuori. Invertite il tutto e fatelo succedere al contrario, in modo che la persona possa sperimentare il tempo che scorre più velocemente. Una volta fatto questo, possiamo passare ad altro.
Inoltre, quando portate le persone fuori dalla trance, date loro il suggerimento postipnotico che, ogni volta che il tempo volerà troppo velocemente, e loro vorranno godersi di più quell'esperienza, la mente inconscia sarà in grado di avviare automaticamente questo processo così da rendere la loro vita più entusiasmante! Bene, adesso, trovatevi un partner.

Trance controlaterale veloce.

Voglio che teniate in alto i palmi delle mani, e che guardiate dritto davanti a voi. Scegliete un punto dove ci sia una luce riflessa e focalizzate i vostri occhi su quella luce. Poi, portate le mani più in alto e congiungetele. Mentre le fate scendere molto lentamente, separatele, mettetene una a forma di coppa, e puntate con l'altra verso l'esterno. Lentamente, riportatele insieme verso su e invertitene le posizioni. Quindi, fatele scendere. Riportatele lentamente verso l'alto; e, sempre lentamente, riunitele.
Le vostre palpebre si chiuderanno alla stessa velocità in cui cadrete in una profonda trance. Ora. Così... fino in fondo. Fate un respiro profondo; rilassatevi e godetevi la sensazione di entrare in uno stato sempre più profondo, con la consapevolezza che state per imparare ad usare questa tecnica. Concentratevi su questa sensazione; è un fondamento di apprendimento e di conoscenza che resterà con voi per il resto della vostra vita. E ora, tornate lentamente qui all'Earth Coincidence Center, ricordandovi queste sensazioni e assaporandole.

## 8.
## Il fenomeno di trance dell'iperestesia.
## Consapevolezza accentuata.

Nel capitolo precedente ci siamo occupati del fenomeno della distorsione temporale interiore. Non vi ha mandato in uno stato molto alterato?
Tutti noi sappiamo che sarebbe una pessima idea svolgere determinate attività in uno stato profondamente alterato: pensiamo al fatto di guidare. Ci occorre, quindi, sviluppare anche stati di trance che siano meno di profonda alterazione e più di accentuata consapevolezza.
Le persone che ascoltano le cassette d'ipnosi in macchina non dovrebbero guidare. Un tizio, infatti, è andato a finire contro un idrante antincendio. Aveva in auto una cassetta ipnotica che gli avevamo venduto. Stava guidando sulla tangenziale di San Diego, che è a dieci corsie, e su cui guidano come pazzi. La registrazione conteneva la frase "ora, lascia che i tuoi occhi si chiudano". Lui l'ha fatto ed è andato a sbattere contro l'idrante! Non è esattamente quello che volevamo.
Ci sono altri stati alterati. Essi includono stati di percezione intensificata. Finora ci siamo occupati della trance profonda. Ora voglio mostrarvi come usare la trance per indirizzare le persone verso altre direzioni. Le trance veramente buone inducono quella che chiamiamo iperestesia  consapevolezza accentuata.
Molti ricorrono alla trance per indurre uno stato di insensibilità. Si spinge l'inconscio a rendere insensibile il braccio di una persona, e poi lo si punge con uno spillo. Va benissimo. Io, però, preferirei che le mie parti del corpo si sentissero in uno stato più piacevole dell'insensibilità. Non so se riuscite a pensare a una qualche utilità di questo procedimento, ma potrebbe venirvi in mente qualcosa. Ohhhhh, adesso c'è qualcosa che rimbalza dal fondo della vostra mente. Cosa potrebbe essere?
Doppia induzione di iperestesia.
Voi due, vi dispiacerebbe venire quassù?
Voglio presentarvi la tecnica della doppia induzione. Questa rende ancor più divertente l'ipnosi. Potete farla insieme ad un partner.
La tecnologia della doppia induzione vi aiuta a rendere la trance più profonda,in modo molto veloce. Questo si dimostra molto utile quando volete ricorrere alla trance per indurre uno stato più vigile. Imparate nuovi modi di usare le submodalità sperimentando il fast time e lo slow time. Usate le submodalità nella vostra mente, così da intensificare davvero le

percezioni. Il mondo, allora, diventerà più chiaro. Le cose si muoveranno lentamente. Riuscirete, effettivamente, a vedere di più. Potrebbe esservi in qualche modo utile?
Quando lavoro coi miei clienti, entro in uno stato profondamente alterato, nel quale ho tutto il tempo che mi occorre per sapere cosa fare. Mi muovo molto più velocemente dei miei clienti. Mi muovo più velocemente della realtà. Molte volte, in effetti, sento i clienti parlare a rallentatore. Mi sembra che si muovano più lentamente. Nello stesso tempo, ingrandisco il mondo a tal punto da riuscire, addirittura, a vedere i pori della pelle delle persone.
Ricordatevi, il vostro cervello è in grado di farlo. Vi succede sempre, non è così? Quando guidate in autostrada, e poi vi fermate e scendete dalla macchina, il mondo scorre a.rallentatore. A volte, le cose sembrano più grandi. Oppure, quando tornate a casa dei vostri genitori e incontrate una persona che non vedevate da molto tempo, non vi sembra così grande come una volta.
La tecnologia della doppia induzione migliorerà la vostra percezione sensoriale. Quando usano la PNL, alcune persone diventano strabiche a forza di osservare. Fanno tornare indietro nel tempo un cliente, gli fanno ricordare una cosa, e poi stringono gli occhi per cercare la sua reazione. Oppure, cercano di guardare da molto vicino. Non è così che si fa.
Per prima cosa, amplificate le reazioni nelle persone con cui lavorate. Poi, acuite i vostri sensi, affinché le cose diventino più

grandi. Invece di dover guardare da molto vicino per vedere i cambiamenti nel colore della pelle, fate in modo che sia la vostra mente ad ingrandirli interiormente.
Ricordatevi, le cose che vedete hanno luogo comunque nella vostra corteccia cerebrale. Quando siete in trance profonda, siete voi a far sì che le cose sembrino più vicine, oppure che vadano al rallentatore. Potete farlo anche ad occhi aperti e con la mente vigile. In realtà, potete raggiungere uno stato molto più vigile di quanto credereste possibile. Potete rendere i colori più vivaci di quanto li vediate in realtà. È una possibilità, ora.
Doppia induzione con dimostrazione linguistica.
Con l'aiuto di questa signora, vi mostreremo questo procedimento due volte. Useremo la stessa induzione cinestesica della competizione cerebrale. Useremo anche un'induzione linguistica.
I nostri emisferi cerebrali processano il linguaggio in modo differente e, di preferenza, elaborano diversi aspetti del linguaggio. Dato che i due emisferi processano il linguaggio in modo diverso, introdurremo in ciascun orecchio aspetti diversi del linguaggio. Per entrare in contatto con l'emisfero sinistro di una persona destrorsa, bisognerà parlarle nell'orecchio destro. Il contrario per un mancino.
Molti dicono che l'emisfero "dominante" è quello logico e non quello intuitivo. Dicono: "Sto cercando di entrare nel mio emisfero destro per essere più intuitivo."
La cosa più intuitiva che fate è usare il linguaggio. Senza sapere il perché, sapete se una frase è correttamente formata o meno. Se dico "le idee verdi incolori dormono sfrenatamente", invece di "sfrenatamente dormono sono incolori idee," il vostro cervello fa: "Prima frase, sintassi corretta; seconda frase, sintassi errata." Se dico "Tom è andato al mercato", il vostro cervello fa: "Frase formata correttamente!". Tutto questo si verifica nell'emisfero sinistro, quello che, in teoria, non dovrebbe avere intuizione!
Sappiamo queste cose perché esistono dei risultati sperimentali. Questo fa la differenza tra una teoria ed un modello. Infatti, per la maggior parte di voi, l'emisfero sinistro processa la sintassi. La sintassi regola la disposizione delle parole nella frase.
Dobbiamo sovraccaricare l'emisfero destro. Userò dei predicati qualificativi. In questo modo, possiamo costruire delle strutture sintattiche molto complesse. "Più provate a trattenervi dall'impedire il fatto di non essere ancora in grado di comprendere pienamente tutte le cose che stanno cominciando a continuare a verificarsi, più all'interno del vostro

emisfero diventeranno presto più chiare di quanto non lo siano mai state, dopo che vi avrò detto ogni singola cosa che vi occorre sentire, ora."
Abbastanza complessa per voi? Penso proprio che vi divertirete. Nelle doppie induzioni non dovete faticare così tanto.
Indurrò una trance sovraccaricando l'emisfero sinistro con dei predicati qualificativi ed una sintassi complessa. Nello stesso tempo, terremo impegnato anche l'emisfero destro.
Questo emisfero non dominante ha una memoria eidetica, vale a dire una memoria che consente una visione ricca e nitida di cose reali o immaginarie viste precedentemente. Le immagini vengono create in una forma che richiama tutte le cose avvenute prima.
Potreste anche definire l'emisfero destro "non creativo" o "non intuitivo". Gli ingenui parlano di emisfero creativo e di emisfero non creativo. Hanno confuso i loro emisferi, oppure li hanno separati.
L'emisfero destro consente di ricordare le filastrocche. "Ambaraba ciccì cocco, tre civette sul comò...", oppure "giro giro tondo, casca il mondo...". Il vostro cervello sente il bisogno di completarle, vero? Questo fenòmeno dipende dall'emisfero destro. Recitate spezzoni di filastrocche e canzoncine da bambini che vi ricordate. Più sono conosciute, meglio è. Più frammentarie le lasciate, in modo che gli altri si ricordino il resto, meglio sarà. Dite alle persone di rivedere pezzetti e frammenti di costruzioni della loro infanzia.
L'emisfero non dominante utilizza anche il tipo di grammatica che usano i bambini. Usate il linguaggio infantile, con tonalità infantili. "Ciao ciao, mammina. Trance profonda. Vacci ora. Proprio là." Usate enunciati brevi come questij "sorridi un po', occhi chiusi; sonno profondo". Usate questa tonalità infantile. "Dormi profondamente. Trance, ora."

Duplice doppia induzione di iperestesia.
Poi, mettete insieme questi elementi. I più esperti tra voi possono immaginarsi l'induzione cinestesica. Nello stesso tempo, potete inventarvi le frasi, i ritmi infantili e la tonalità della voce del mio assistente.
Faremo questa dimostrazione con due persone, una per volta. Il trucco è ascoltare me o John  l'uno o l'altro, ma non tutti e due. Oppure, ascoltate tutti e due e lasciate che il vostro inconscio... ci... vada ora. Andate nel profondo.
Una volta che queste due persone sono in trance, dimostreremo come fare l'iperestesia. Cioè, darò loro delle suggestioni perché sviluppino delle percezioni accentuate. Quando lo farete, vi ricorderete di quello che abbiamo fatto qui oggi. Sarà chiaro e ben presente nella vostra mente. Avrete il ricordo; di questo. Potete ricordare. Ogni cosa. Guardate cosa; facciamo ora.
Cominciamo con te. Ora, ci concentreremo sulle braccia. Scegli un punto come, ad esempio, quella parte metallica in cima a quel palo. Guarda come la luce si riflette su di essa agevolmente, e la fa risplendere. Ti muoveremo le braccia; voglio semplicemente che le abbandoni e ti rilassi; lavoreremo noi per te. Quando ti parliamo, non c'è bisogno di capire in modo conscio ciò che diciamo, perché sarà l'inconscio a lavorare al posto tuo. Sei pronto, ora?
Mentre cominci, potresti forse non sentire ogni singola cosa, ma prima, cerca di non trattenerti dall'andare fino in fondo, proprio là. Proprio così. Fino in fondo. Occhi chiusi ora, vai giù. Mentre ascolti ogni singola parola rilassante che senti, puoi andare più nel profondo, e lo farai; ma prima di lasciarti andare giù, fino in fondo, sempre più profondamente in trance, il tuo inconscio potrà imparare, e lo farà, a continuare il processo per cui vai sempre più nel profondo, ora. In trance, giù fino in fondo, con un crescente benessere, sempre più benessere e soddisfazione.
Lasciati semplicemente trasportare verso una trance profonda. Giù, fino in fondo. Sempre più nel profondo. Fai un respiro profondo e rilassati, rilassati totalmente.
Puoi cominciare col rilassare la fronte, perché lasciando che questa cosa si svolga naturalmente, continuerai ad andare sempre più nel profondo, perché stai per imparare,

ora, ad accrescere il tuo senso di benessere, man mano che vai nel profondo. Infatti, quello che stiamo per fare è arricchire ed aumentare la tua esperienza sensoriale, affinché tu possa vedere, sentire, percepire di più il mondo... giù, fino in fondo. Proprio così. Giù, fino in fondo, ancora più nel profondo.
Voglio che torni indietro nella tua memoria, ora, e trovi nel passato un ricordo tranquillo e piacevole  una volta in cui eri all'aperto e te la stavi spassando, sentivi il calore del sole sul tuo corpo e te lo godevi. Il sole sembrava più luminoso; le foglie sembravano più colorate. Sembrava che avessi una percezione più ampia di quanta ne avessi mai avuta prima. Proprio così.
Man mano che continui a scendere profondamente in te stesso, voglio che il tuo inconscio ti prepari per quello che stai per fare. Infatti, mentre ti lasci trascinare giù, voglio che il tuo inconscio trovi tutte le connessioni neurologiche necessarie a far sì che quando, più tardi, mi avvicinerò a te e ti toccherò qui, i tuoi occhi si apriranno e sarai più sveglio di quanto non sia mai stato prima.
Prenditi tutto il tempo che ti occorre. Il tuo inconscio ti porterà in profondità a realizzare questi cambiamenti, e quando uscirai da questa trance sarai più sveglio, più sensibile e più consapevole del tuo ambiente. Vai giù comodamente e con un crescente senso di soddisfazione, e goditi di nuovo il fatto che sia il tuo inconscio a fare tutto il lavoro.
E ora, passiamo al secondo soggetto. Cominceremo di nuovo con l'induzione cinestesica, muovendo le braccia in su e in giù.
Voglio che ascolti ogni singola parola che dico, mentre i tuoi occhi si chiudono e tu cominci ad ascoltare, ad ascoltare veramente ogni singola parola... perché, prima di continuare, puoi ascoltare ogni singola parola che dico, e lo farai, ma non prima di compiere degli adattamenti a livello inconscio, mentre le tue mani cominciano a scendere... per realizzare dei cambiamenti, dei cambiamenti potenti, in modo che, nelle tue orecchie, il volume aumenti intensamente; in modo che il tuo udito diventi/così preciso, che il suono ralleeeentiiii...
E voglio che il tuo inconscio permetta alle tue mani di scendere fino in fondo, ma solo alla velocità in cui compi a livello inconscio gli adattamenti necessari a rendere i colori più luminosi, il mondo più lento, ed il suono più ricco, più profondo e più intenso. Così. Proprio così. Prenditi tutto il tempo che ti occorre, in modo che, quando le tue mani scenderanno e si appoggeranno comodamente sulle tue cosce, avrai compiuto gli adattamenti necessari, affinché il mondo, appaia, e suoni, come se fosse, quasi, a rallentaatooore... Proprio così. Prenditi tutto il tempo che ti occorre. E, quando ti tocco in questo modo, saprò che sei pronto ad aprire gli occhi e ad essere più sveglio di quanto lo sia mai stato prima. Proprio così. E vedrai delle cose che ti sorprenderanno meravigliosamente.
Perché, quello che ciascuno di voi sta facendo in questo momento, è imparare... imparare ad aumentare le proprie percezioni e ad usare la propria neurologia naturale, così che fra un momento, quando sarete totalmente pronti, lo saprò. Quando mi avvicinerò e vi toccherò nel modo appropriato, uscirete dalla trance, ma i vostri occhi saranno più veloci, il vostro udito sarà arricchito e ci sarà un punto particolare, proprio lì, sul vostro corpo, che sarà diventato così sensibile al tatto, da sorprendervi.
Voglio che diciate le parole "più veloce" nella vostra testa, nel momento in cui aprite gli occhi, così che, quando volete ritornare in questo stato, vi basti dire "più veloce", proprio nello stesso modo. Questo vi permetterà di accendere le vostre percezioni in qualsiasi momento lo vogliate, e vi darà la capacità di prendere questa sensazione e di trasmetterla a qualsiasi parte del vostro corpo. Potrete utilizzare questo stato arricchito, che vi consentirà di provare le cose in modo più intenso, di vedere in modo più chiaro; i colori diventeranno più luminosi, il mondo si muoverà un po' più lentamente e il vostro udito sarà stato reso molto più acuto.

Quindi, quando vi darò il segnale, in realtà vi sveglierete, non solo completamente fuori dalla trance, ma più fuori dalla trance di quanto non siate mai stati in molti anni. Proprio così... fate tutti gli adattamenti necessari. Su, fino in cima. Su, su, fino al soffitto ed oltre. Quando aprite gli occhi, voglio che vi godiate semplicemente le percezioni e che sentiate un certo calore proprio qui. Guardatevi intorno, e notate quanto pos^sa essere lento un battito di ciglia. Proprio così. Ecco qua.
Ora, su, fino in cima. Occhi aperti, godetevi tutto il processo.
Guardatevi intorno e rendetevi conto di poter vedere e sentire il mondo e tutte le cose molto più profondamente di prima. I sorrisi sembrano più grandi e più luminosi. La vita è bella. Tutto diventa più grande. Così.
Poi, chiudete semplicemente gli occhi e ritornate giù fino in fondo, di nuovo giù. E dite a voi stessi che, ogni volta che volete ritornare in quello stato, potete farlo, e lo farete dicendo la vostra personale parola in codice e godendovi il processo di farlo, sapendo di potervi sentire bene in qualsiasi modo e in qualsiasi posto se capite quello che voglio dire. Proprio così. E quando siete pronti e sentite di volerlo fare, lasciate che i vostri occhi si aprano. Tornate allo stato di veglia, oppure barate, se volete farlo. Grazie.
Istruzioni per la doppia induzione.
1) Ora, voglio che vi dividiate in gruppi di tre... persone separate.
Beh, bisogna stare attenti; la gente, a volte, ti prende alla lettera! Una volta ho detto la stessa cosa e ho visto cadere un braccio a terra. Ovviamente, non era un braccio vero, ma io non lo sapevo. Mi sono spaventato! Avevano preso il braccio di un manichino e l'avevano fatto cadere. Quando ho detto di dividersi in gruppi di tre, questo simpaticone ha forzato il braccio finto, che è caduto per terra. Mi ha spaventato a morte!
I più esperti tra voi potrebbero, letteralmente, dividere la propria coscienza in parti adatte a questi esercizi. Avete questa possibilità. Questo aggiungerà un altro stato di coscienza.
2) Uno di voi creerà la sintassi complessa per l'emisfero sinistro.
Usate molto le negazioni, e tutte le parole e le frasi che hanno a che fare con il tempo: prima, dopo, durante, mentre, mentre smetti di impedire il fatto di cercare di continuare, quando. Usate tutte le parole di collegamento tutto quello che serve. L'unica differenza è che aumenterete il vostro tempo fino a raddoppiarlo, rispetto a quello dell'altra persona. Questo aiuta a sovraccaricare. Continuate ad accordare le vostre frasi alla loro respirazione, in modo che siano scorrevoli e continue. Mantenete la vostra intonazione discendente alla fine di ciascuna frase. Semplicemente, raddoppiate la velocità alla quale parlate.
3) L'altra persona parlerà all'emisfero destro con delle filastrocche. "Ambaraba ciccì cocco, tre civette..." Ma ditene solo una parte, in modo che il vostro partner debba completarle. Poi, dategli un po' di spazio facendo una pausa; e dopo, aggiungete un'altra filastrocca. Ditegli di rivedere spezzoni di ricordi del passato che gli sono davvero piaciuti tanto, ditegli di richiamarne alla memoria moltissimi. Usate tonalità infantili, quanto più possibile. "Più nel profondo, in trance, ora dormi; dormi profondamente; dormi dormi; occhi aperti, ben sveglio, ascolta Richard, ora."
4) Quando lo fate, cominciate solo con l'induzione cinestesica, congiungete le mani, separatele, unitele di nuovo, separatele. Poi dite: "Chiudi gli occhi, lascia che le tue mani scendano alla stessa velocità con cui vai profondamente in trance fino infondo."
5) A quel punto, voglio che entrambi cominciate a parlare. Appena la persona sembra essere completamente in trance, uno di voi tiene la sua mano alzata, e l'altro le dà le istruzioni per andare indietro nella memoria, ancora una volta, alla ricerca di una occasione in cui ha sentito aumentare la propria consapevolezza.
6) Usate delle esperienze che amplifichino l'iperestesia. Per esempio, avete visto il film Sul lago dorato*? Quanti di voi sono usciti dal cinema e i colori erano più vivaci? Il tempo non scorreva più lentamente? Tutti noi abbiamo avuto esperienze di aumento della

consapevolezza. Dite alla persona di andare a ripescare nella sua memoria l'occasione in cui la sua consapevolezza è stata più accentuata che mai.
7) Quando la persona riesce a visualizzare quel momento, amplificate la consapevolezza stessa. Fategliela raddoppiare, poi triplicare, e poi quadruplicare.
8) Quando sta sperimentando dentro di sé le cose molto lentamente, ditele che, quando vi avvicinerete a lei e la toccherete, aprirà gli occhi e vedrà il mondo in modo più nitido e brillante. Sarà in grado di percepire più di quanto non abbia mai percepito prima. Lasciate che lo faccia per un po'. Poi, ditele che potrà utilizzare questa capacità ogni volta che vuole. Riportate la persona in trance e, in seguito, svegliatela. Capito? Ora. Diamoci da fare.

Il divertimento che verrà.
Potete creare nuovi stati di coscienza. Potete considerare qualche compito da svolgere o qualche specifica situazione. Stabilite uno dei modi più adatti per trarne maggior profitto possibile. A questo scopo, progettate uno stato di coscienza ideale. Usate le submodalità. Sperimentate qualche nuova sensazione. Avete cambiato le vostre convinzioni a proposito di cosa sia possibile provare. Potete amplificare ciò che provate, o liberarvene. Potete provare ad aumentare e a diminuire la velocità delle vostre sensazioni. Ora, potete esercitare un'influenza maggiore.
Pensate a qualcosa di buono. Considerate esperienze come quella di innamorarsi, o il fatto di essere orgogliosi dei propri figli.
Un famoso comico, una volta, ha detto: "Vi tocca qualche buon pasto, qualche buon orgasmo, qualche buona risata, e a parte questo non c'è quasi nient'altro che lavoro, quindi smettete di piagnucolare e datevi da fare." Ad alcuni di noi piace lavorare. A me piace.
Mi ricordo di quando ho costruito una casa in montagna. Mi sono veramente appassionato a costruire muri di pietra, e mi piaceva un sacco farlo. Tutti gli altri pensavano che fossi un invasato. A me piaceva mettere l'uno sull'altro tutti quei mattoni di pietra.
Fate in modo che la superficie della vostra pelle diventi più sensibile. La gente dice di non riuscire a sentire quasi più nulla. Abbiamo a disposizione una tecnica ipnotica diretta. Invece di cercare di attenuare il dolore, facciamo il contrario. Portiamo il piacere alle stelle. Sembra che le persone, in genere, non facciano molte distinzioni tra le diverse sensazioni che provano. Quando si emozionano, sentono un solo tipo di emozione. Per alcuni il formicolio comincia nello stomaco e si diffonde verso l'esterno. Per altri comincia dalle punte delle dita delle mani e dei piedi e si muove verso l'interno. Giocate con la passione, con l'emozione, o, semplicemente, con il benessere e con il puro appagamento. Si potrebbe^provare una stessa sensazione in quindici, venti, trenta modi diversi.
Prendete una lista di submodalità e cominciate a caso. Se sentite che le cose cominciano dall'alto, cominciate dal basso e risalite.
Amplificate le vostre sensazioni piacevoli. Ancor meglio, createne delle nuove categorie. Questo aumenta le probabilità di provare con maggior frequenza delle sensazioni gradevoli. La gente continua ad affermare che questo rappresenta uno dei principali vantaggi dei miei seminari.
Ricorrete all'uso dell'eufonia nel linguaggio che utilizzate, vale a dire, create un effetto acustico gradevole facendo sì che per ogni suono gutturale ce ne siano duecento più dolci: sentirete delle conversazioni più piacevoli. Diventerete più attraenti, e saranno più attraenti i vostri modi di chiedere delle informazioni.
Esercizio sensazionale.
Create nuove sensazioni piacevoli e decidete quando provarle. Trovatevi un partner. Create una sensazione gradevole che sia completamente nuova, una a caso, una sensazione mai provata. Scegliete una delle tante submodalità. Poi, una delle tante zone del vostro corpo. Cominciate da un punto qualsiasi, lavorate in una direzione qualsiasi

finché non ottenete una sensazione corporea completamente piacevole. Lasciate che tutto il vostro corpo vada in iperestesia. Poi, prendete delle decisioni. "Quando vogliamo sentirci in questo modo?"
C'è chi si deprime non appena arriva sulla soglia di casa. Può darsi che non ne sappia la ragione. Forse viene tormentato dalla moglie. Più lo tormenta, più lui si deprime. Se invece questi tormenti lo inducessero a rivolgersi a lei con una nuova luce negli occhi e lo emozionassero in un modo completamente nuovo, scommetto che lei lo lascerebbe più tranquillo e che la sua vita sarebbe migliore.
Rimanete imbottigliati, forse sull'autostrada. La vostra pressione sanguigna sale alle stelle. D'ora in poi, provate a mettervi comodi e a dirvi: "Almeno, ho più tempo per me stesso." Rilassatevi e cominciate a sognare ad occhi aperti. Qualcuno strombazzerà per ricordarvi che è ora di ripartire. Con me funziona ogni volta.
Abbiamo dei modi di creare per voi ogni tipo di sensazioni positive. La maggior parte delle persone non si avvicinano neanche ad avere cinestesicamente, visivamente o auditivamente, un mondo interiore così ricco come sarebbe ampiamente possibile. E, più ricco è il mondo interiore, più ricco è quello esterno.
Sono sicuro che Mozart non aveva vocine stridule nella sua testa che lo tormentavano dicendo: "Non ti eserciti mai al piano. Questa canzone fa schifo!", oppure immagini sfuocate degli strumenti dell'orchestra, con suoni metallici, sensazioni tremolanti e fastidiose nello stomaco e roba del genere.
Le persone che vivono la vita più pienamente si realizzano dal loro interno. L'iperestesia, all'esterno, fa in modo che la vostra pelle possa vibrare e sentirsi bene. L'iperestesia vi può riempire internamente.
Imparate a farlo lentamente, in modo da non superare la soglia, cominciate lentamente ad amplificare tutte le submodalità interiori relative al piacere in ogni contesto. Applicatele in contesti ed in combinazioni che non avete mai usato prima. Se gli esseri umani possono imparare a divertirsi buttandosi giù da un aeroplano, allora possono, verosimilmente, imparare a divertirsi in qualsiasi modo.
Io ho lavorato a contatto con le catene di montaggio. Ho fatto in modo che gli operai cominciassero ad amare il loro lavoro, e che smettessero di odiarlo. Questo velocizza la catena di montaggio e riduce i difetti di produzione. Inoltre, rende i lavoratori orgogliosi, oltre che contenti.
Sono rimasti imprigionati lì tutta la vita? No. Si sentono felici e si divertono. Vedono l'universo come un luogo amico. Quando vanno a casa, si sentono motivati. Frequentano le scuole serali. Fanno carriera perché sorridono. Questo piace alla gente.
I sindacati hanno fatto diventare il tempo una delle ragioni per cui i lavoratori vengono promossi. Altrimenti, i lavoratori verrebbero promossi sulla base del fatto che abbiano o meno una scintilla negli occhi, e che si divertano o meno. Se è divertente stare con loro, la gente li promuove per portarseli in giro. Se sono noiosi e tetri, allora vengono promossi solo per anzianità. Con l'anzianità, arrivi agli anni d'oro e vai in pensione. Ma sei così abituato a sentirti sofferente che non sai fare altro. Allora, muori d'infarto in modo che qualcun altro possa godersi i tuoi soldi.
Tutti dovrebbero fare una scelta riguardo a questa cosa.
Dovrebbero imparare. La gente continua a dirmi: "Non fare la vita che fai. Se non fai jogging, non vivrai dieci anni di più. Mangia questo, smetti di fare quello." Io, probabilmente, mi muovo di più nel corso di una giornata di quanto faccia la maggior parte delle persone. Ma non credo che il cancro sia causato dalle sigarette, né penso che sia causato dagli hamburger. Penso che sia causato dall'incapacità delle persone di adattarsi al loro ambiente.
Quando le persone vedono il mondo e la vita in generale come una sfida, e mantengono la loro cinestesia vigile e all'erta, sono capaci di adattarsi. Penso che questo adattamento avvenga anche a livello genetico.

Quando le persone brontolano e piagnucolano e vanno in giro ciabattando e fanno in modo di sentirsi male anche quando sono in un ambiente favorevole, allora non si adattano.
Possiamo vivere ovunque. Ci siamo adattati. Gli esuberanti ed energici esseri umani si sono adattati a qualsiasi circostanza.
Le sensazioni piacevoli ci fanno bene. Createne di più.

## 9.
## Riprogrammare le decisioni limitanti.
## Un percorso attraverso il tempo.

La cura delle fobie, una volta, sembrava una cosa particolare nella PNL. Non vi è implicata alcuna estrazione. Inoltre, non sembra esserci alcuna relazione significativa tra le parole che si dicono quando si usa la tecnica. Semplicemente, quando si fanno queste cose con la propria mente, la fobia non c'è più.
Il tempo passa. Ora abbiamo una cura per le allergie. Forse, un giorno, riusciremo ad avere una cura anche per la psicologia.
Per anni gli psicologi mi hanno detto che i fobici hanno un vantaggio secondario. Come matematico, la mia prima reazione è stata: "Wow! Fantastico!". Ma gli psicologi ritenevano che fosse un dato negativo. Alla fine ho scoperto che, nella maggior parte dei casi, non c'è alcun vantaggio secondario. C'è solo un vantaggio primario.
Una signora aveva un problema di insensibilità dei piedi. Un mio amico psichiatra mi chiamò e mi disse: "Ce la fai a vedere una paziente oggi?". Io chiesi: "Perché?", e lui: "Questa signora è appena arrivata qui per una cura, è un caso incredibile, ti piacerà un sacco." I suoi piedi perdevano la sensibilità e lei cadeva per terra.
Un neurologo le aveva fatto dei controlli e non aveva trovato niente. L'insensibilità si spostava su e giù, a volte fino alle sue caviglie, o addirittura fino alle ginocchia. Il neurologo aveva spiegato: "Non dipende dalla posizione dei nervi. A livello neurologico, non si spiega proprio. Dev'essere un qualche tipo di reazione isterica."
Così, portarono questa signora e suo marito fin su in montagna, dove vivevo in quel periodo. Il marito aveva un aspetto piuttosto rude. Mi disse: "Mah, il nostro matrimonio andava a gonfie vele, sa, ma ora, con tutti questi problemi che lei ha a stare in piedi, tocca a me lavare i piatti, e fare tutti i lavori di casa. Devo anche andare a guadagnarmi il pane. Pensa di poter fare qualcosa per aiutarci, dottore?".
Ogni volta che il marito menzionava qualcosa come i lavori di casa, il sorriso della donna si allargava. Questo, io lo chiamo un vantaggio primario.
Volevo fare un po' di tentativi con questa donna. Ritengo che si possano usare i sintomi come forma di comunicazione. Così guardai la donna ed usai una comunicazione a stato misto. "Non voglio parlare con lei, voglio parlare direttamente con i suoi piedi." Non ho idea di cosa volesse dire. Ma, per qualche motivo, mi sembrava appropriato in quel momento, soprattutto quando guardò verso i suoi piedi e disse: "Va bene."
Poi dissi ai suoi piedi: "Ora, so che avete fatto una cosa utile per questa signora. Ma siete stati un po' troppo zelanti per dimostrarle che le siete utili, perché ora siete continuamente insensibili. Quello che invece io voglio da voi è che facciate scomparire l'insensibilità, e che lo facciate quando ricevete il messaggio adatto...orai". Lei esclamò: "Non sono più insensibili!". Aveva convissuto con questa condizione per dieci anni. Ora, riusciva a camminare. Riusciva a mantenere l'equilibrio.

Poi dissi: "Ritornate fra una settimana e saprete qual è il messaggio." Beh, andarono a casa e, più tardi, mi chiamò lo psichiatra. Mi riferì che il marito aveva detto alla signora: "Ora tocca a te lavare i piatti." Lei aveva perso la sensibilità fin sopra alle ginocchia e aveva ricominciato a cadere per terra. Quando si dice un inconscio col senso dell'umorismo. E anche col senso della pigrizia.

Decisioni significative.

Tutti noi prendiamo delle decisioni. Alcune le prendiamo a livello conscio. La maggior parte le prendiamo inconsciamente. Anche quelle che prendiamo a livello conscio diventano presto inconsce. Per esempio, a volte, alcuni decidono di essere antipatici. Altre volte decidono di essere dei falliti nella vita. Altre voKe ancora, decidono di non essere portati per certe cose, o di non essere intelligenti.

Conosco persone che hanno deciso di non essere portate per la musica. Le senti dire: "Sono negato per il canto." Quando le persone decidono una cosa come "sono stonato", cominciano a vivere in accordo con quella decisione. Diventa la loro mappa interiore o il loro modello del mondo.

Usate le timelines nel lavoro ipnotico. Potete far regredire le persone fino a un attimo prima di prendere queste decisioni. In questo modo, hanno la possibilità di prendere una decisione diversa. Portandole indietro nel tempo, cambia il significato della loro esperienza passata. Questo soddisfa il bisogno di qualsiasi vantaggio secondario.

Suggestioni inconsce.

Quando fate uscire le persone dalla trance, assicuratevi di dar loro delle suggestioni "permissive", che consentano all'inconscio di soddisfare tutti i loro bisogni magicamente, e questa è la parola magica.

Un sintomo è una rappresentazione di alcuni bisogni che sono soddisfatti e di alcuni che, invece, non lo sono. I cambiamenti che fate permettono di soddisfare nuovi bisogni. Ma questo non deve avvenire a spese dei vecchi bisogni. L'inconscio può realizzare degli adattamenti che facciano sì che le cose si verifichino una volta in un modo e una volta in un altro. Questa è la natura dell'inconscio.

Questa è una cosa fantastica del modo in cui Milton praticava l'ipnosi. Lui usava delle suggestioni "permissive", appunto, e dunque dava al cliente il permesso di reagire. È la stessa idea che ho seguito ieri quando ho detto alla signora di "vedere una cosa importante per se stessa". Usando delle frasi che contengano nomi non referenziali, come "qualcosa, una cosa, ora voglio che pensi a una qualche cosa del tuo passato", lasciate alle cose migliori la possibilità di emergere. Queste frasi suonano specifiche. Vi permettono di mantenervi abilmente sul vago e, nello stesso tempo, consentono ai vostri clienti di individuare delle cose utili, che si adattino a loro. Nessuno conosce una persona meglio del suo stesso inconscio.

È difficile sapere esattamente quale sia la cosa migliore. Ma potete utilizzare delle costruzioni del tipo di quelle descritte in dettaglio nelle appendici. Queste vi permetteranno di imparare ad usare il linguaggio in modo specifico, pur mantenendovi abilmente sul vago.

Nelle appendici c'è anche una sezione sull'uso delle presupposizioni. Le presupposizioni sono delle cose straordinarie.

Se portassi qualcuno sul palco e gli dicessi: "Ora, non so su quale di queste due sedie ti siederai per andare in trance, ma la cosa più importante è che ti goda il processo", che cosa avrei presupposto? Che la persona si siederà su una sedia e che andrà in trance. Usando le presupposizioni, e permettendo alle persone di scegliere, aumenta la vostra efficacia. Vedete, non mi importa su quale sedia andranno in trance. Ma questa affermazione fa in modo che le persone comincino ad entrare nella modalità di seguire i comandi e di fare delle scelte. Quando lavoro con le persone, spesso faccio far loro delle scelte, una dietro l'altra. Prendete questo. Prendete una cosa del vostro passato. Ma non dico loro cosa.

Quello che ci si aspetta da noi.
Le persone possono scegliere. Troppe persone fanno le cose che gli altri si aspettano loro facciano. Ho scoperto che, in Gran Bretagna, questa è una vera e propria malattia.
Volevo comprare una giacca in un negozio. Ho detto: "Vi pagherò, se me la ordinate." Il commesso mi ha risposto: "Ma non è mio compito farlo." Così, ho replicato: "Siete un negozio e non è vostro compito prendere soldi?". Lui ha detto: "Beh, abbiamo già ordinato queste giacche una volta; non è previsto che io le ordini un'altra volta." E io: "Ma io voglio comprare quella giacca!".
Ho anche detto alle persone che lavoravano nel mio hotel quando volevo che mi rifacessero la camera. Ho detto: "Senta, voglio che rassettiate la mia camera alle cinque." L'impiegata mi ha risposto: "Ma è previsto che le camere vengano rimesse in ordine la mattina, come prima cosa." E io ho detto: "Beh, se lo fate, allora dovrete prima trascinarmi fuori dalla camera. Voglio che la rifacciate alle cinque. Le cameriere non ci sono alle cinque?". Lei ha risposto: "Sì, ci sono." E io: "Beh, che cosa fanno a quell'ora?". E lei: "Non lo so." Io ho detto: "Beh, dite loro di venire qui." E l'impiegata: "Ma è previsto che la facciano la mattina."
Ora, pensavo che le regole dovessero avere uno scopo. Volevano che si rifacessero le camere così presto perché le persone ne fossero felici, non per poterle infastidire! Quanti di voi sono stati in un motel e hanno dovuto lottare per tenere la cameriera dell'albergo fuori dalla propria camera?
Spostare le timelines.
Vi ricordate dov'è la vostra timeline? Per quelli di voi che hanno il futuro alle spalle e il passato di fronte forse vi ritroverete, in qualche modo, nel passato. Ora scoprirete come le timelines si dimostrano immensamente preziose.
I dottori e gli assistenti sociali possono scoprire questa cosa riguardo ai tossicodipendenti. Avete presente quelli che ricadono nel tunnel e ricominciano a drogarsi? Indovinate un po'? Hanno il passato alle loro spalle e un futuro a corto raggio di fronte a loro. Non riescono a vedersi ripetere lo stesso sbaglio. Si disintossicano da quella droga. Riescono lo stesso a convincersi a ricominciare a prenderla.
Costringete queste persone ad afferrare la loro timeline nel passato e... scrrreeechhhX Fate in modo che, dal passato, la spostino nella loro visione del futuro. Fate sentir loro il rumore di una porta che sbatte e della chiave la chiude. Fategliela vedere, che gli piaccia o meno. Fate dar loro un'occhiata a tutte le volte che sono ridiventati tossici e a quanto produttivo questo sia stato per la loro vita. È difficile costruirsi una vita veramente soddisfacente, quando l'eroina non ti molla.
Quindi, mentre l'agorafobia può essere una malattia costosa, essere un tossicodipendente è un vero e proprio salasso. Non si vedono molti vecchi eroinomani in giro. L'avete mai notato? Si vedono tizi di novant'anni e passa che fumano e bevono, ma non che si fanno l'eroina. L'eroina ti uccide; è spietata.
Ridecisione nella timeline.
Ora, voglio che chiudiate gli occhi e che vediate la vostra timeline. Voglio che la poniate di fronte a voi. Poi, letteralmente, sollevatevi in volo sopra di essa, nella vostra mente, e fluttuate verso il passato. Ora, scivolate sempre più indietro, e ancora oltre. Continuate a muovervi al di sopra della vostra timeline fino ad un periodo in cui eravate molto giovani. Trovate una decisione che avete preso in passato e che vi intralcia nella vostra vita attuale, si tratti di soldi, di sesso, di successo, di competenza, di qualsiasi cosa. Spostatevi sempre più indietro, finché, letteralmente, non la sentite diventare più forte. Le sensazioni che avvolgono quella decisione vi riporteranno al tempo e al luogo in cui avete preso quella decisione che vi limita.
Ora, invece di lasciarvi ricadere in quell'evento e di riviverlo, e di conseguenza rinforzarlo, rimanete al di sopra della vostra timeline. Voglio che vi spostiate ancora un po' più indietro, rimanendo a fluttuare al di sopra di essa. Prima di ridiscendere in quell'evento, voglio che

vi ricordiate le convinzioni forti che avete estratto e che vi siete creati. Rimanendo al di sopra della vostra timeline, voglio che tiriate fuori la convinzione che le cose andranno, piuttosto, nel modo che preferite. Quando avrete introdotto questa convinzione nella vostra mente, voglio che scendiate all'interno della vostra timeline, mantenendo quella convinzione salda nella vostra mente.
Poi, sfrecciate in avanti lungo tutta la vostra timeline, come sulle montagne russe. I giorni e le settimane passano davanti ai vostri occhi, e voi ripercorrete le decisioni passate, fino al presente. Saltate fuori alla fine della vostra timeline, volate di nuovo indietro e rimettetela dov'era. Sfrecciate ancora attraverso di essa. Più andrete veloce, più infrangerete le vecchie generalizzazioni.
Ora, tornando indietro, voglio che vi fermiate a pensare alla vostra decisione passata e scopriate come la sentite ora. Notate che cercate invano di provare, riguardo ad essa, le stesse sensazioni del passato. Questo è il modo in cui si comincia a sbarazzarsi delle cose passate. Una volta che l'avete fatto, cominciate a costruire quelle future. Ci lavoreremo oggi pomeriggio: dare più gusto al proprio futuro.
Amplificare le proprie risorse nel proprio futuro.
Questa sezione consiste nel prendere i pezzi che avete imparato e nel metterli insieme. In PNL parlavamo di "ricalco sul futuro". "
Oggi lo facciamo in maniera amplificata rispetto a come lo insegnavamo una volta. Dicevamo alle persone di pensare a qualcosa per cui avevano bisogno di maggiori risorse, facevamo ancorare loro delle reazioni positive e poi le inducevamo a pensare a quell'esperienza o a quell'evento nel futuro, e ad innescare l'ancora di risorsa.
Oggi lo faremo, ma moltiplicato per cento volte. Prenderemo le vostre abilità ipnotiche e cinque tra le reazioni più potenti che abbiate mai avuto. Voglio che pensiate alle nuove decisioni che avete preso. Pensate ai contesti in cui applicherete quella decisione nel vostro futuro.
Dimostrazione di ridecisione su una timeline.
Tu, ad esempio. Prima, dimmi dov'è la tua timeline. Dov'è il futuro? Là, in quella direzione; alla tua destra. E dov'è il tuo passato? Passa un po' in diagonale di fronte a te?
Vi occorrerà saperlo quando lavorate con un vostro cliente. Saperlo vi permetterà di orientarlo meglio. Ora siamo pronti a indurre uno stato alterato.
Sai quale decisione vuoi cambiare e quale nuova decisione vuoi installare al suo posto? Bene. Ora pensa a ciò che ti farà sapere che i contesti adatti si stanno verificando nella tua mente. Diventa consapevole delle cose che creeranno il contesto nel futuro.
Voglio che pensi a cinque risorse personali che ti piacerebbe molto avere. Ovviamente, alcune le possiedi già, in una certa misura. Alcuni, la fiducia in loro stessi, già ce l'hanno. E se oltre a quella risorsa ne avessi tante altre, e se esse fossero intensamente più forti e tutte lì nello stesso momento? Saresti in grado di fare quello di cui hai bisogno in modo dinamico.
Voglio che ora ti metta in mente quelle cinque risorse.' Se la timeline della persona ha il futuro qui e il passato là, io prenderò queste cinque reazioni  una, due tre, quattro, cinque e le metterò nel futuro. Poi te le farò ripetere. Ma le metterò sempre più vicine tra loro, in modo che, alla fine, si verificheranno contemporaneamente. Poi programmeremo questa persona in modo che più va nel futuro, più queste cinque reazioni potenti avranno luogo contemporaneamente. Questo creerà un ciclo ricorrente che rafforzerà le sue reazioni.
Ma la prima cosa che devo fare è portarla in trance. Poi voglio accedere a ciascuna delle cinque reazioni e amplificarla al massimo. La trance ha comunque sia la tendenza a focalizzare l'attenzione, che ad amplificare le reazioni.
Qualcuno di voi ha mai visto gli ipnotisti da palcoscenico? In uno dei loro numeri dicono: "Ti mostrerò una scarpa, e questo ti farà sentire molto triste." Poi, quando mostrano alla persona una scarpa, lei scoppia a piangere. L'ipnosi può avere lo stesso effetto degli ormoni che "sfuggono al controllo". Diventa tutto più intenso.

I trucchi ipnotici da palcoscenico non sembrano molto proficui. Usate l'ipnosi per trovare le risorse personali e per amplificarle. Questo sì che è proficuo.
Oggi andremo nella terra del sensoramal Siete mai stati in un cinema sensorama con lo schermo di cinquanta metri e il dolby surround! Mettono le casse sul pavimento così, quando proiettano il film Terremoto, l'edificio si scuote davvero. Ce li avete anche qui? Ne costruiremo uno nella vostra testa. Vi farò risparmiare almeno due dollari per ogni spettacolo.
Dimostrazione di amplificazione delle risorse.
Voglio che te ne stia qui seduto e che lasci fare tutto il lavoro al tuo inconscio. Così. Perché ti prenderò la mano in questo modo. La solleverò così, portandola dritta davanti a te, e non ti dirò di abbassarla. Ora, proprio ora, voglio che cominci ad andare lentamente, sempre più profondamente in trance.
Voglio che la tua mano, involontariamente, si sollevi e si diriga verso il tuo viso, sentendo un'attrazione tra il tuo pollice e il tuo naso  un'attrazione verso la nuova conoscenza. Mentre cominci a scendere sempre più nel profondo, ora, fai un respiro profondo, e raddrizza la testa. Voglio che lasci che la tua testa salga sempre più in alto, come se riuscissi a sentirne il peso al centro.jPoi sentila scivolare verso il basso, in modo regolare, fluttuando intorno, così da mantenere l'equilibrio. Perché stai per imparare delle cose che daranno equilibrio al tuo futuro.
Mentre stai lì seduto, voglio che... molto lentamente, mentre la tua mano si dirige verso il viso, cominci ritornare in uno stato di meraviglia infantile; quello stato in cui riuscivi veramente ad imparare delle cose che restavano impresse nella tua mente e rimanevano con te per tutto il resto della tua vita; quello stato in cui eri affascinato anche dalle cose più piccole, e in cui ogni situazione era così forte emotivamente che rimaneva con te per sempre.
Voglio che vada a ripescare, nella tua vita, la prima delle tue'cinque risorse. Ritorna ad una volta che la tua mente conscia potrebbe aver dimenticato. Trova l'esempio più significativo di un'occasione in cui hai usato questa risorsa, e rivedila proprio ora. Così. Voglio che diventi sempre più grande; sentila in modo sempre più forte, finché non riempie tutto il tuo corpo. Proprio così. Più forte, più intensamente; alza il volume, aumenta la luminosità, e sentila ogni volta che senti questo, ora.
Mentre la tua mano continua a dirigersi verso il tuo viso, voglio che passi alla seconda reazione. Lascia che il tuo inconscio trovi qualcosa a cui, forse, non hai pensato per anni. Lascia che il tuo inconscio sia la tua guida e che ti mostri quella reazione ora. Proprio così. Vedila. Rendila più grande, più luminosa e più forte. Continua a farlo finché non ti riempie completamente il corpo. Ora, portala al massimo. Raddoppiala, così. E raddoppiala ancora. È di questo che sono fatti gli uomini. Sììììììì! Vai così!
Mentre vai in trance più profondamente, è ora di passare al numero tre. Lascia che il tuo inconscio scelga un esempio importante, e vedilo ora. Così. Aumentalo e raddoppialo e raddoppialo ancora, più alto, più luminoso, più grande, sensoramal Ora, raddoppialo di nuovo. Brrahhhhahhh! Così! Il potere che senti ora è lo stesso che sentirai più tardi, e lo combinerai con altre cose.
Ora è il momento di passare al numero quattro. Però lo faremo in un modo un po' diverso. Tra un attimo, ti chiederò di lasciare che la tua mano ruoti lentamente e assuma la forma di una coppa, in questo modo, e che cominci a salire. Fra un momento, voglio che tu apra gli occhi. Nella tua mano vedrai una cosa a cui non hai pensato per anni.
Rivedi una volta in cui hai avuto quella reazione. Nella tua mano vedrai te stesso con quella risorsa. E, quando comincerai a vederla in modo più chiaro di quanto avessi mai immaginato, salterà direttamente fuori dalla tua mano. Quando ti toccherò il dorso della mano, quella risorsa salterà dentro di te e nel tuo futuro. Ora, lascia che i tuoi occhi si aprano e che la vedano. Così. Proprio così... e chiudi gli occhi. Lascia che quella risorsa riempia il tuo corpo; raddoppiala e raddoppiala ancora. Lascia che si sposti su e giù tra le

tue braccia e le tue gambe, e che diventi sempre più forte dentro di te. Puoi sentirla ogni volta che vuoi.
Adesso è ora di passare al numero cinque. Per il numero cinque voglio che il tuo inconscio scelga qualcosa di veramente insolito! Voglio che te lo mostri... proprio così, ora. Sìììììììl Lo vedi e lo provi ogni volta che pensi: "Sei mio!". Così. Chi l'ha detto che la trance deve essere noiosa? L'ho sentito dire da qualcuno. Ci sono quelli che dicono: "Ma stava ridendo, non poteva èssere in trance." Ma si può ridere, e, ridendo, andare sempre più profondamente in trance. Ahhhha. Giù, fino in fondo. Così.
Ora, voglio che ti alzi in volo nella tua mente, al di sopra della tua timeline. Alzati in volo e guarda verso il futuro. Mettiti in modo da guardare verso giù, in direzione di eventi che non si sono ancora verificati. Proprio così. Ora, prendi le cinque risorse e disponile una ad una nel futuro, a distanza di una settimana l'una dall'altra. Poi voglio che le metta a distanza di quattro giorni l'una dall'altra. Poi a distanza di tre giorni, poi due, poi uno, poi a distanza di un'ora, finché non si fondono insieme nel futuro.
Ora voglio che ti abbassi molto lentamente e scivoli dentro la tua timeline, e poi ti catapulti in avanti nel futuro e sfrecci fino alla fine. E fallo oraaaaal Così!
Senti tutte queste risorse fondersi potentemente dentro di te. Quando questo processo si è concluso, voglio che torni indietro e che rimetta la tua timeline dov'era prima. Lascia che tutte quelle risorse si mescolino; sentile unirsi e diffondersi dentro di te, finché non senti un formicolio quando cominciano ad amalgamarsi, in modo che, ogni volta che vedrai un contesto in cui hai bisogno di queste risorse, ne sentirai il potere e ti ricorderaj la risatina che le accompagna. Così. E dirai: "Sei mio!". Proprio così.
Quando il tuo inconscio saprà che hai integrato pienamente queste cose, e si prenderà la responsabilità di renderle parte della tua futura esperienza, la tua mano si abbasserà. Quando toccherà il ginocchio, i tuoi occhi si apriranno e la tua voce interiore dirà con completa autorità: "È un gioco da ragazzi!". Così. Prenditi tutto il tempo che ti occorre. Verifica il tuo lavoro.
Avete afferrato l'idea generale? Si tratta di prendere le risorse che esistono all'interno delle persone, e non solo di usarle, ma, addirittura, di amplificarle. Usate la tonalità per farlo. È importante. Siate congruenti in quello che dite. Quando dite "più grande, più luminosa e più forte", fate in modo che la congruenza nella vostra voce abbia sulle persone un tale effetto, da far diffondere copiosamente le loro sensazioni attraverso tutto il loro corpo. Allora, quando ottengono questa reazione, sentono profondamente il potere dentro di loro. Molte persone non fanno neanche metà delle cose che vogliono o che potrebbero fare nella vita. Spesso, semplicemente, non hanno mai sentito il potere di ciò che occorre loro per fare queste cose.
L'ho riscontrato soprattutto quando ho tenuto il mio corso àxflirting. La parte più difficile di questo corso è convincere le persone ad attraversare la stanza per andare a parlare con qualcuno. L'ho fatto con una squadra di football americano. So che voi pensate che i giocatori di football abbiano le palle. Ve lo dico io, quando si tratta di rivolgere la parola alle donne, questi ragazzi si dimenticano di averle. Potevano darsi testate finché non gli veniva la faccia blu. Ma quando ho detto: "Andate là a dire ciao a quella ragazza", mi hanno guardato con gli occhi pieni di terrore. "Cosa?" Possono fare qualsiasi cosa. Sparare e fare la guerra. Ma avvicinarsi e salutare una donna? No!
A loro, affrontare quel tipo di paura sembra molto difficile. Tra parentesi, solo raramente affrontare qualcosa motiva le persone. Il modo per dare alle persone il potere di fare le cose è costruire delle risorse tali che si sentano spinte e costrette a farle. Quando guardano un'altra persona al di là della stanza, voglio che sentano il desiderio di andare a parlarle e che non riescano più a starsene lì sedute. Voglio costruire una spinta ad usare queste nuove conoscenze, ora, tale da attivarsi automaticamente. In seguito, quando si presenterà il contesto, le sensazioni diventeranno così forti, che le persone saranno in grado di muoversi senza esitare.

Come ti senti?
"Benissimo."
Ora, facciamo una verifica. Prendete l'abitudine di verificare il vostro lavoro. Ti ricordi che prima di iniziare ti ho chiesto di pensare a un contesto futuro in cui avresti avuto bisogno di queste cose? Ora voglio che ti fermi e che pensi a quel contesto, e che veda cosa succede. Allora, cosa succede? Cosa ti fa provare, adesso? Come ti senti?
"Bene."
Bene? Non c'è male. Sei stato bravissimo a sminuirlo. Hai vissuto tutta la tua vita a Londra. Cosa fanno le donne inglesi quando hanno un orgasmo? Guardano il loro compagno e dicono: "Beh, è stato discreto"? Non hai mai visto in TV Tony the Tigerl
"Sto alla grandeeeel"
Grazie.
Ora, so che non è esattamente in stile "anglosassone", ma dovete usare il vostro tono di voce per riestrarre le reazioni potenti, e quando le suscitate, quando le avete portate alle stelle, allora raddoppiatele ancora.
Potete farlo in qualsiasi luogo, in qualsiasi momento. Potete cominciare da prima di quando siete nati. Potete continuare fino a quando riuscite ad immaginarvi. Ora.

## CONCLUSIONE.

Siamo già in trance. Forse siete in una trance a cui siete abituati. Se volete, potete pensare ad ogni vostra convinzione come ad una suggestione postipnotica con la sua specifica minitrance. Potete pensare ad ogni trance come ad una serie di convinzioni che si trovano ad operare in quel momento.
Ogni specifica trance offrirà dei risultati che ci piacciono in certe situazioni. Qualsiasi convinzione si dimostrerà vantaggiosa in certe circostanze. Mantenetele così. Altrimenti, tenderanno a contraddirsi tra loro.
Agire in accordo con le suggestioni e con le convinzioni potrebbe essere utile o meno. Dipende. Agire in accordo con le contraddizioni tende a mandare il vostro cervello e la vostra vita in corto circuito.
Quando usate l'ipnosi, fate due cose. Fatene una all'interno, da soli con voi stessi, e una all'esterno, con gli altri. Anzi, fate la stessa cosa in entrambi i modi.
Potete cominciare da incongruenti, e ricalcare l'incongruenza. Guidatevi verso l'armonia.
Le persone hanno delle sensazioni confuse. Vedono immagini indistinte. Il loro dialogo interiore si svolge in modo incongruente. Io, che sono congruente, comunico con loro con ogni fibra del mio corpo, dicendo: "Non sarà più com'è adesso." Accordatevi, in ogni vostra cellula, per comunicare in modo armonioso. Imparate a trasformare qualsiasi dissonanza in armonia, in melodia. Jazzatevi.
Lavorate con le persone, intendo proprio con loro. Soprattutto se vi occupate di qualcosa che si suppone sia istruttiva, come la terapia o le vendite. Usate quello che hanno. Hanno continuato a dirmi per anni e anni: "I compulsivi sono i più difficili con cui lavorare." Sciocchezze.
I compulsivi faranno qualsiasi cosa gli diciate. Minacciateli: "Se non segui queste istruzioni, la tua vita sarà una rovina." Poi, date loro dieci o venti pagine di istruzioni

dettagliate sulle cose da fare durante la prima ora di ogni giorno, e lasciate che passi un po' di tempo. Fateli ritornare dopo due settimane. Controllate come se la sono cavata. Loro si aspettano che ritorniate sui vostri passi. Dite loro: "Ora voglio che raddoppi la quantità di tempo che dedichi a tutte queste cose Oppure, d'ora in poi, la tua vita sarà...". E li minacciate un'altra volta.
È così che funzionano. Diventano i vostri clienti più devoti. Non solo migliorano. Passano dall'essere casi disperati ai più organizzati ed efficienti amanti del divertimento. Quelle istruzioni comprendono: "Passerai cinque minuti a programmare come divertirti, e a pensare a come migliorare la tua tonalità, e a come puoi sorridere meglio, e a cosa puoi fare per la tua salute, e ad organizzare e a programmare ancora." Dopo che hanno fatto tutte queste cose in modo dettagliato, allora le mettono in pratica.
Considerare le cose come se fossero dei problemi e vedere le persone come "difettose" è rimasta la premessa di base degli psicologi. Cercano sempre qualcosa che non va. Così, dicono alle persone: "Ho letto un libro di quel tale Grandler Brindler, e questo sistema dovrebbe funzionare. Quindi, proveremo ad utilizzarlo per vedere se tu sei uno di quelli con una fobia che si può curare." Loro pensano immediatamente: "Non sono uno di quelli." Potete guardarle dritto negli occhi e dire: "Scommetto che pensi di non essere uno di quelli." Loro cominciano a sorridere. Il momento in cui riesci a farle ridere segna l'inizio del processo in cui puoi indurle a cambiare. È prevedibile.
Il comportamento umano non è casuale. Il comportamento umano è sistematico. Deve esserlo necessariamente. Non deve, però, essere ripetitivo e distruttivo.
Mi ha sempre meravigliato che le persone facciano la stessa cosa, di nuovo, quando è sgradevole. Cioè, per uno che vuole godersi la vita, uscirsene fuori e diventare un serial killer, dover vivere sempre in fuga, dovere macchinare e tramare. Se facesse un percorso a ritroso nella sua mente, riuscirebbe a trovare qualcosa di produttivo e piacevole da fare. Ma questa è un'affermazione sulle contraddizioni della nostra cultura, e del nostro sistema educativo.
Discutiamo tanto sul fatto di avere o meno il diritto di gestire i diritti delle altre persone. Approviamo leggi riguardo a cosa si possa introdurre nel proprio organismo, riguardo a ciò che si possa fare con il proprio corpo. Vecchi uomini bianchi pieni di soldi scrivono leggi a proposito di ciò che povere ragazze nere possono fare con il proprio corpo. Abbiamo approvato l'emendamento della costituzione per tenere le religioni al di fuori dalla legge, ma la realtà dei fatti rimane molto diversa.
Oggi, in California, non è permesso entrare in un bar dopo le due di notte. Perché? A Salt Lake City a stento si riusciva a bere qualcosa ma, in compenso, si potevano avere a disposizione tutte le mogli che si voleva. Questo non è esattamente ciò che i nostri padri fondatori avevano in mente.
Tutti crediamo in cose diverse. Ogni caratteristica individuale non dovrebbe superare il limite. Io non dovrei essere in grado di influenzare la vostra vita, voi non dovreste essere in grado di influenzare la mia, tranne che per mutuo consenso, oppure quando si dà un buon esempio e si dimostra qualcosa.
Quando gli esseri umani si associano, decidono di darsi delle regole riguardo a cosa fare e a come farlo insieme agli altri. Le regole diventano leggi. L'avvento delle leggi porta gli avvocati. Gli avvocati diventano politici.
All'inizio, la costituzione statunitense stabiliva il diritto alla libertà per tutti gli uomini. Non per le donne, non per i neri, non per i cinesi, ma per gli irlandesi, beh, per loro sì. Come possiamo capacitarci del fatto che queste assurdità fossero considerate normali? Non so. Ma, a quel tempo, sembrava tutto chiaro.
Col passare del tempo capiremo qual era la cosa che faceva funzionare tutto. Le regole di uno specifico gruppo contraddicono quelle degli altri gruppi. Le regole che funzionano abbastanza bene sono quelle che convincono le persone. È questo che influenza e guida le persone: non c'è alcun bisogno di forzarle a fare qualcosa. Quindi, non fatelo.

Alcuni dicono: "Se l'aborto fosse consentito, correrebbero tutti a praticarlo." Al contrario, nel momento in cui la gente comincia a fare una cosa, comincia a preoccuparsene. Le leggi contro un atto cosiddetto "immorale" portano a leggi contro la conoscenza e la diffusione delle corrette informazioni riguardo ad esso. Al contrario, se qualcuno rapina una banca o guida dalla parte sbagliata della strada, la legge permette che lo sappiano tutti. Abbiamo leggi contro le donne che hanno deciso di usare il proprio corpo per ottenere quello che vogliono.
Con delle leggi che regolano la moralità personale, la gente agisce per opposizione o per accordo, invece di sviluppare, a riguardo, interesse e conoscenza.
Ognuno di noi ha un personale punto di vista. Tutti noi vediamo e non vediamo cose diverse. Nessuno riuscirà ad avere sempre ragione. Partite da questa premessa.
Alcuni clienti dicono che vogliono disfarsi di alcune cose. Uno voleva liberarsi di tutta la sua rabbia. Io ho pensato: "E se poi la gente gli mette i piedi in testa?". Allora andrà ad un corso di assertività. Dovrà fare un corso di assertività per ritrovare la sua rabbia. Poi picchierà sua moglie. Dovrà darsi alla bioenergetica per sfogare la sua rabbia. Lui ha pensato: "Disfarmi della rabbia. Questo risolverà tutto." Da dove è saltata fuori questa sciocchezza? Piuttosto, imparate ad usarla, la vostra rabbia. Imparate il valore delle cose.
Tutto si riduce a questo: le persone devono imparare a prendere decisioni migliori. Consideratela una regola che vale sempre. Cambiate le convinzioni per migliorare la qualità delle decisioni.
I tossicodipendenti posso vivere anni, decenni, di orrore totale. Riescono a disintossicarsi. Escono dalla Betty Ford Clinic o da un centro di riabilitazione sociale. Si imbattono in qualcuno che chiede loro: "Ci facciamo una pera?" e dicono: "Wow, che bell'idea!". Fatto. Eccoli di nuovo tossicodipendenti.
Come può essere possibile? Questo dimostra che non prendono buone decisioni. Non pensano: "Non ho abbastanza buchi nel mio corpo. Prendo questo aggeggio e me ne faccio degli altri." Pensano solo allo sballo. Non si lasciano abbastanza tempo per decidere.
Pensano: "Oh, coglierò questo enorme sballo." Basterebbe che facessero scorrere la loro mente a ritroso, attraverso gli anni che hanno appena passato. Poi si volterebbero di nuovo in avanti e risponderebbero: "Una pera? No."
Cos'è che li ha portati a quel problema, in origine? Hanno basato le loro decisioni su immagini, discorsi e sensazioni a breve termine. Altre persone, invece, pensano molto al futuro a lungo termine.
I risultati sono, in genere, migliori. Ma non quando prendono la decisione riguardo a qualcosa a breve scadenza.
Conosco un tizio che non usciva mai con le donne. Una volta è venuto da me e mi ha detto: "Sto pensando di uscire con una ragazza l'autunno prossimo." Me l'ha detto a gennaio. Io l'ho guardato e gli ho chiesto: "Ne hai in mente qualcuna in particolare?". Lui ha risposto: "Beh, ci sto pensando." E io gli ho chiesto: "Lo sai allora cosa succede se ti avvicini a una vecchietta e le chiedi: 'Ti piacerebbe uscire?'. Se risponde di sì, tu dici: 'Vedrò se riesco a trovare qualcuno per te.'" Mi ha semplicemente guardato, quel mattacchione di Richard.
Ogni volta che pensava alla possibilità di uscire con una donna, correva con la mente avanti, fino in fondo, fino a quando non avevano ottant'anni, passando per quando ne avevano trentacinque, e avevano avuto dei bambini, e poi lei era morta, ed era stato orribile. Pensava: "Troppa fatica." Non arrivava nemmeno a parlarle. Faceva troppo, quando, in realtà, voleva solo uscire a bere qualcosa. Confondeva troppe cose insieme.
Le persone in trance reagiscono al momento e alla lettera, e reagiscono nel modo appropriato. Se prendete uno che non è un drogato, e gli dite: "Ecco qui una siringa e una grossa quantità di eroina. Ti piacerebbe diventare un tossicodipendente?", lui risponderà: "No." Gli ipnotisti, per decenni, hanno cercato di trovare un modo per convincere la gente

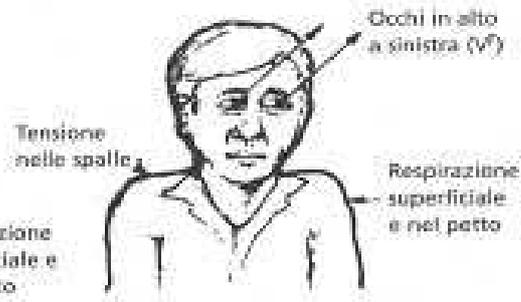
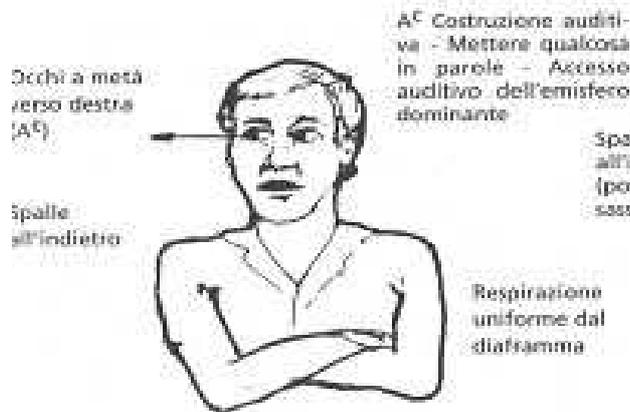
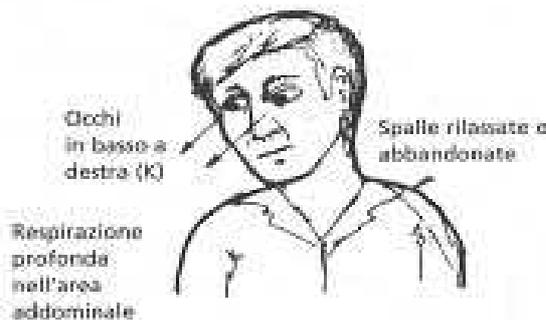
a violare le proprie convinzioni. In realtà, le persone, in trance, prendono le decisioni migliori. Rallentano e si prendono il tempo per farlo, invece di attivare le reazioni automatiche. Non ricadono nel vecchio schema di comportamento. Viaggiano ad una velocità diversa. Notano delle cose che, normalmente, non noterebbero.
A volte non avete molto entusiasmo in una determinata situazione. Provate a percorrerla a velocità diverse nella vostra mente. Schiacciate fino in fondo l'acceleratore. Frenate. È il vostro cervello. Non c'è nessuno dietro di voi e non c'è niente contro cui possiate sbattere. Mettete la retromarcia. Fate scorrere il vostro universo al contrario. Trovate una buona direzione. Provate un po' di arbitraria flessibilità.
All'inizio del libro ho parlato di cavalcare un raggio di luce. La vostra esperienza dipende dalla prospettiva da cui la guardate. Aggiungete nuove dimensioni, non solo quelle della vostra posizione e della vostra velocità nel mondo esterno, ma anche quella del mondo interiore. Cavalcate quel raggio di luce. A che velocità va la vostra mente mentre lo fate? Accelerate la vostra mente fino a due volte la velocità della luce. Avrete la sensazione di muovervi lentamente. Chiunque abbia guidato una macchina sulla tangenziale di Los Angeles e ne è uscito a 40 all'ora, lo sa. Chiunque abbia aspettato in fila in banca, lo sa. Sapete com'è, potete starvene lì in fila e la persona davanti a voi ci mette un'eternità. Guardate l'orologio ed è passato solo un minuto. Sembra che sia passata mezz'ora. Dobbiamo imparare a invertire queste cose. Così, quando fate la fila in banca, passerà in un attimo. Quando è il momento di avere un orgasmo, ci vorrà mezz'ora, non per avere l'orgasmo, ma prima che quel momento sia passato.
Possiamo mettere a posto i nostri mondi. Bisogna solo imparare. Il mondo farà in modo che ne valga la pena. Bisogna solo insegnare alla gente come divertirsi e come fare del bene nel mondo. Faremmo meglio a imparare bene. Si insegnano stronzate. Abbiamo delle leggi che ci dicono come comportarci e delle scuole che ci dicono in cosa dobbiamo credere. In tutto, fanno due disastri.
Diamo ad ognuno la più ampia gamma di possibilità. Fate partire la gente con la capacità di imparare e di credere, come Einstein. Noi facciamo partire i nostri figli con queste cemvinzioni, e poi le distruggiamo subito insegnando loro cose stupide.
La direzione scolastica ha detto ai miei figli che non potevano usare la calcolatrice. Hanno detto: "Non apprenderebbero nel modo corretto." Io ho detto: "Stronzate." Allora hanno detto che non sarebbe stato giusto nei confronti degli altri bambini. Quindi ho comprato una calcolatrice ad ogni bambino. Alla fine l'insegnante mi ha chiesto: "Può insegnarmi ad usarla?".
Le risposte sono nel libro dell'insegnante. Finché le risposte sono nel libro dell'insegnante e non in quello degli studenti, faremmo meglio a metterci ad insegnare prima agli insegnanti. Il nostro sistema d'istruzione è un disastro, e non c'è somma di denaro che possa risanarlo. Non è un problema di soldi.
Io insegno a centinaia di persone in continuazione, e non ho alcun problema. Ho avuto gruppi di cento bambini, e non ho mai avuto problemi. "Ma," mi chiedono "per quanto tempo riusciresti ad andare a avanti?". Sono venti anni che continuo a farlo con bambini e adulti, e con chiunque altro. Il punto non è quante persone ci siano, ma è l'ambiente che create per loro.
L'ambiente dovrebbe avere attinenza a quello che sta succedendo nel mondo. Il fatto che non ci siano computer in ogni classe è ridicolo. Anche se dovessero dire ai genitori di comprarne uno. Non sono più così costosi. Dio mio, la gente li butta via. Sono come barattoli vuoti, ora. C'è un'ampia possibilità che queste cose siano alla portata di tutti. Dovremmo cominciare a creare degli ambienti stimolanti. Dobbiamo cominciare dagli insegnanti.
Ci sono delle persone che insegnano che non solo non sanno le cose, ma neanche le sospettano e non le possono imparare. Sono là per le ragioni sbagliate. I pochi bravi

insegnanti che esistono quasi in ogni scuola passano il tempo venendo perseguitati. E tutti sappiamo che è così, ma nessuno affronta il problema.
Si tratta sempre di soldi? No. I bambini possono scrivere i loro libri e portare i loro computer. Non è una questione di soldi, non dipende dall'edificio scolastico. Dipende dal fatto che non abbiamo assunto persone qualificate, ma persone non competenti per svolgere quel lavoro.
La cattedra di ruolo era un modo importante di proteggere gli insegnanti. Ma ha avuto l'effetto contrario. I buoni insegnanti non ottengono le cattedre. La maggior parte delle cattedre va alle persone che, in realtà, dovrebbero svolgere un lavoro che non sia il contatto con la gente. Oppure, dovremmo riuscire a fargli piacere quello che fanno.
Nel corso degli anni, durante la mia attività di insegnamento, sono entrato in contatto con tutte le professioni sulla faccia della terra, da quella dell'idraulico a quella dell'elettricista. I risultati peggiori, considerata la professione delle persone che vengono a imparare da me, li ottengo sempre dagli insegnanti. E non è certo perché li critico.
Gli psicologi mi stanno sulle scatole, e rendo loro la vita veramente difficile. Ma loro, almeno, vogliono imparare. Semplicemente, sono andati a scuola in posti dove nessuno ha insegnato loro niente. Hanno imparato che, se accavalli le gambe, significa che sei chiuso alle nuove idee. Questa è una stupidaggine. Le idee non entrano da quel buco. Anche se, per molte persone, sembra che sia così, la maggior parte delle volte.
Dovete essere capaci di spalancare le porte. Uno dei modi migliori per farlo è riuscire a far smettere alle persone di parlare, e far sì che comincino ad ascoltare. E questo non è altro che quello che fa l'ipnosi. Focalizzare la propria attenzione, entrare in un altro stato, sperimentare un nuovo modo, e poi un altro ancora. Abbiamo appena incominciato ad imparare quello che possiamo fare.
Possiamo insegnare ai nostri bambini in modo più veloce e più efficace di quanto non sia mai stato possibile prima e possiamo rendere anche più divertente il loro apprendimento. Ci sono delle ricerche che lo provano. E sarà meglio che la prossima sia una generazione di grandi creativi e di persone veramente capaci di risolvere i problemi, altrimenti vorrà dire che stiamo davvero sprofondando... e non certo nell'ipnosi.
Forse avete paura. Prima la gente aveva spesso paura di usare l'ipnosi perché si era diffusa la convinzione che determinasse una perdita di controllo. Voi sapete che, in realtà, l'ipnosi può darvi il controllo. Diversi stati di trance possono darvi il controllo di alcune cose che non sapevate neanche che esistessero. Forse è stata questa la vera paura fin dall'inizio. Se non è così, potreste decidere di aggiungere quella paura. Potete controllare il flusso del vostro sangue e del vostro tempo. Fate delle scelte sagge. State scoprendo dei nuovi mondi.
Come mai il piccolo musicista di rock n'roll che si occupava di programmazione di computer ha scoperto tutte queste cose? Ne sapevo quanto voi. Ma ho pensato: "Quando porti a riparare la macchina, dopo funziona meglio. Se non lo fa, riportala indietro e prendi a pugni qualcuno."
Volevo creare dei programmi di formazione migliori. Ho posto delle domande alle persone. Volevo modellare la loro esperienza. Abbiamo consultato tanti libri, abbiamo osservato tante persone. Nessuno è riuscito a dirmi niente per cui, se dicevi: "Sono nato scalognato", loro avrebbero risposto "bidibi bodibi bu", e tu te ne saresti andato senza il problema. Neanche uno.
Gli psichiatri, a quel tempo, detenevano la più altra percentuale di suicidi. Non c'è da stupirsene. Se ne stavano anche lì seduti e lasciavano che i loro clienti li ipnotizzassero.
Questo libro racchiude delle tecniche veloci per ottenere buoni risultati. Non è il caso che le mettiate in pratica, se non avete la tonalità a cui si devono accompagnare, se non avete il tempo giusto e se non le usate, prima di tutto, con voi stessi. La regola è: prova prima tu. Se non sei contento, fa' in modo di rallegrarti. Se in qualche modo non funzioni bene, aggiustati, prima di avere a che fare con qualcun altro.

I sessuologi vengono da me perché sono impotenti o frigidi. Perché fanno i sessuologi? Non ha alcun senso.
La maggior parte degli insegnanti non sono bravi ad imparare. Dovrebbero fare in modo di diventarlo. Imparare altri tipi di apprendimento, oltre che l'apprendimento dai libri.
Quello che possiamo imparare da questo libro serve solo da guida. Possiamo usare le tecniche qui contenute. Dobbiamo sapere che, qualsiasi cosa facciamo, possiamo farla in modo migliore. C'è sempre un modo più veloce, più rapido, più dolce. Semplicemente, è importante il punto in cui ci si trova.
In futuro, libri come Design Human Engineering spiegheranno non solo quali tonalità usare, ma dove stare e come muoversi. Abbiamo appena cominciato ad usare queste cose. Usiamo sofisticati microfoni olofonici, che consentono di riprodurre il suono conservandone le caratteristiche di timbro e di spazio, e creiamo ambienti favorevoli perché le persone apprendano delle abilità. Abbiamo imparato che più da vicino il simulatore riproduce l'esperienza, più le persone impareranno. Questo si può applicare a funzioni diverse, come le manovre in orbita, la riparazione dei nervi durante un'operazione chirurgica e la guida dell'auto.Non abbiamo ancora costruito un simulatore per tutto questo. C'è ancora un'infinità di stati di coscienza inesplorati per ciascun essere umano. Createne ancora di più. Ne avete il tempo.

## APPENDICI

# Appendice I *Segnali d'accesso*

$V^C$ Immagini costruite - Visualizzazione dell'emisfero dominante

$V^r$ Immagini ricordate od eidetiche - Visualizzazione dell'emisfero non dominante

$A^r$ Esperienze auditive ricordate - Sequenze da audiocassetta - Accesso auditivo dell'emisfero non dominante

K (Kinesthetic → cinestesico) - Consapevolezza delle sensazioni corporee - Accesso cinestesico

$A_d^i$ Dialogo interiore - Parlare con se stessi

***Legenda:*** V = visivo - A = auditivo - K = cinestesico

Segnali d'accesso per una tipica persona destrorsa. Qualsiasi indizio comportamentale che indichi il processo di elaborazione da parte di un determinato sistema sensorio viene definito "segnale d'accesso".

# Appendice 2.
# Il Meta Modello.
Introduzione.
Imparare il Meta Modello consiste essenzialmente nell'imparare come ascoltare e come identificare gli schemi nel linguaggio delle persone.
Vi presenterò gli schemi e ve ne parlerò un po'. In seguito ci divideremo in gruppi e ci eserciteremo.
Il Meta Modello è probabilmente una delle cose più importanti da imparare per un professionista della comunicazione, perché è un modo di raccogliere informazioni di alta qualità dalle persone con cui si lavora. Non importa di quale campo si tratti.
Comincerò con una storia a proposito della raccolta di informazioni e a proposito del Meta Modello.
Ero in Canada a tenere un workshop sull'ipnosi con un gruppo di persone, e c'era un signore che era un ipnotista. Ci raccontò una storia molto interessante. Ci disse di una cliente che, tempo prima, si era rivolta a lui. L'aveva fatta sedere e le aveva fatto alcuni test ipnotici. Sembrava essere un soggetto che non avrebbe presentato particolari problemi e con cui aveva stabilito un buon rapport. Cominciò a fare questa induzione, con le più raffinate tecniche ericksoniane, usando le sottolineature per analogia, i comandi nascosti, e varie altre cose. Dopo circa mezz'ora, la donna era ancora lì seduta con gli occhi aperti e non era successo niente. Alla fine si fermò e le disse: "Caspita, non capisco cosa stia succedendo. Sembra avere una buona sensibilità, e sembra esserci un buon rapport. Non riesco a trovare alcuna ragione per spiegarlo, manon sembra andare in trance tanto facilmente. Va tutto bene?". Allora lei gli rispose: "Beh, non mi ha ancora mostrato una di quelle cose." Lui chiese: "Quali cose?". E lei: "Sa, la palla di cristallo." Lui pensò tra sé e sé: "Si riferisce a uno di quegli aggeggi che usavano gli ipnotisti d'altri tempi", ma si ricordò che forse aveva qualcosa nel cassetto, che usava per fare delle dimostrazioni da palcoscenico. Cominciò a rovistare nell'ultimo cassetto, tirò fuori questo oggetto simile a un pendolo e le disse: "Intendeva questo?". Lo sollevò davanti a lei e lei fece: "Sì", e andò immediatamente in una profonda trance... {Risate)
Anch'io ho avuto un'esperienza simile quando stavo lavorando con una donna per il controllo del suo peso. Estrassi la sua strategia e cercai di programmare una nuova strategia usando l'ancoraggio e cose simili. Pensavo di aver fatto un buon lavoro, invece lei ritornò una settimana dopo e disse: "Beh, ha funzionato un po', ma continuo a non avere molto successo." Non riuscivo a capire perché. Alla fine, le chiesi se avesse mai cambiato un comportamento problematico prima di allora. E lei rispose: "Beh, in un certo senso mi aspettavo che lei avrebbe fatto la stessa cosa che mi fece una volta il mio dentista." Io domandai di cosa si trattasse esattamente, e lei mi raccontò che di solito era così nervosa quando andava dal dentista, che una volta lui, poiché non riusciva proprio a lavorare, le aveva detto: "Mi toccherà usare l'ipnosi con lei!". Quindi, le aveva semplicemente afferrato il polso e le aveva ripetuto molte volte come sarebbe stata a suo agio la volta successiva che sarebbe andata da lui. La donna continuò: "Non sono andata in una trance profonda o niente di simile, ma sono stata molto sorpresa la volta dopo che sono andata dal dentista: non ero per niente nervosa." Così, dopo aver parlato un po' con lei, mi avvicinai e, semplicemente, le dissi esattamente le stesse cose che le aveva detto il dentista. Usai la stessa intonazione che aveva usato lei quando imitava il suo dentista. La presi per il polso e le dissi, ripetutamente: "Rispetterai le indicazioni alimentari questa settimana, e perderai peso con naturalezza." Poi, le dissi che era appena stata in una trance ipnotica che avrebbe risolto i suoi problemi, la invitai ad andare a casa e a richiamarmi dopo una settimana. Mi telefonò la settimana successiva e mi disse: "Wow, è fantastico! È proprio quello che volevo. Ho già perso tre chili." Il fatto è che avevo provato con lei varie tecniche, ma con poco successo, finché non avevo chiesto l'informazione di

cui avevo bisogno. A quel punto, mi aveva letteralmente detto cosa dovevo fare per produrre un cambiamento, perché aveva un'esperienza di riferimento.
Ora, per me, è in questo che consiste il Meta Modello: essere in grado di aumentare la propria efficacia in qualcosa, scoprendo questo tipo di informazioni specifiche. Conoscere isolatamente l'ancoraggio, le strategie, o qualsiasi altra tecnica, non vi porterà da nessuna parte, a meno che non sappiate come e quando usarli. Avrei potuto usare la mia strategia migliore con questa donna, ma era un'altra la cosa di cui lei aveva bisogno, una cosa che occorreva fare prima che fosse disposta a reagire, proprio come la signora con cui aveva lavorato l'ipnotista. Per me, il Meta Modello riguarda questo tipo di domande. Cosa ti occorre? Cosa succederebbe se lo facessi? E cose del genere.
Sviluppo del Meta Modello.
Per quelli di voi che non ne hanno mai fatto esperienza prima, vorrei cominciare dal principio e condurvi lungo le varie epoche del Meta Modello.
Il Meta Modello è stato sviluppato per la prima volta da John Grinder e Richard Bandler. In effetti, è la primissima cosa che hanno creato insieme. Tutto il resto della PNL è stato scoperto e sviluppato ponendo le domande del Meta Modello. Quindi, questa dovrebbe essere una buona motivazione per voi. Mentre si sviluppavano anche altre tecniche, tutto è stato accelerato dal Meta Modello che consiste, semplicemente, nel porre delle domande. Si tratta semplicemente di raccogliere delle informazioni e di indagare.
John e Richard cominciarono studiando Virginia Satir e Fritz Perls. Nel cercare di scoprire cosa facessero questi maghi della terapia, notarono che essi ponevano un certo tipo di domande. Ora, John era un linguista. Aveva quindi, nella sua mente, delle categorie ben definite, perché le aveva studiate all'università, ma gli era ben chiaro che delle conoscenze puramente accademiche non potevano bastargli. Perciò si mise a lavorare con Richard, e misero insieme questo modello che applicava la conoscenza linguistica all'effettivo comportamento.
Tutto si basa sull'idea che la mappa non è il territorio.
Per agire sul mondo, tutti noi creiamo delle mappe di quello che accade là fuori utilizzando il nostro apparato sensoriale, i nostri occhi, le nostre orecchie, la nostra bocca e il nostro corpo. Facciamo anche delle mappe di queste mappe, o modelli di questi modelli, con il nostro sistema linguistico. Definiamo questa cosa un Meta Modello, un modello su un modello.
Ora, facciamo queste mappe con il linguaggio. In altre parole, mappiamo le nostre esperienze mediante il linguaggio. Le parole sono ancore per le esperienze. Una parola è un'ancora tanto quanto una stretta sul ginocchio. Le parole tendono ad essere il sistema di ancoraggio più comune, perché è possibile fare moltissimi cambiamenti con le qualità tonali, ma anche produrre vari effetti fonologici con la bocca e con le labbra. È un sistema di ancoraggio molto raffinato. Per quanto ne sappia, si organizzano le parole per innescare delle esperienze e si usano le parole allo stesso modo in cui si userebbero le ancore tattili. Queste parole servono come una mappa per le nostre mappe interiori, che sono mappe del territorio intorno a noi. Quindi, siete a tre passi di distanza dal territorio, la realtà.
Ora, John e Richard sono sempre stati più interessati alla forma, agli schemi di linguaggio, che al contenuto. Hanno notato che, mentre le persone mappano le loro esperienze, devono tralasciare qualcosa. In altre parole, non avranno mai una mappa veramente precisa.
C'è una storia sul dipartimento di cartografia di un paesino in Europa. Il dipartimento di cartografia, dove si facevano le mappe, era il maggiore orgoglio civico del paese, e moltissimo tempo veniva dedicato a creare mappe. Si decise così di realizzare una mappa che fosse perfetta. I cartografi cominciarono a lavorarci e, nel frattempo, raccolsero una quantità enorme di informazioni. Dopo un po' si ritrovarono a dover ingrandire l'edificio per conservarle tutte. Continuarono, intanto, a perfezionare la loro mappa, rendendola sempre più dettagliata e ben presto furono costretti ad abbattere i muri dell'edificio, e a stendere le

loro mappe dappertutto. Ovviamente, alla fine, la mappa è diventata così grande, da coprire completamente il territorio.
Il fatto è che non c'è bisogno di una mappa così grande. In realtà, si possono anche cancellare delle cose. Per trovare una strada, è preferibile usare una carta stradale che cancelli alcune informazioni come quelle relative alle colline e al tipo di alberi e di fogliame presenti in quella zona. Invece, se vi interessa sapere in quale area piantare dei semi, e che tipo di terreno ci sia in giro, dovrete cercare un altro tipo di mappa.
Le persone che usano solo predicati visivi fanno questo tipo di operazione con il loro sistema rappresentazionale. Usano, infatti, dei predicati che descrivono una porzione del territorio  l'aspetto visivo di quel territorio. Altre persone descrivono solo gli aspetti cinestesici, altre quelli auditivi, e così via.
Lo schema principale a cui vi conduco è quello che si chiama cancellazione.
A. Cancellazione.
Cancellazione: consiste semplicemente nel tralasciare qualcosa. Come ho detto, non si può creare una mappa senza lasciar fuori qualcosa, a meno che non ci si voglia rendere ridicoli. Non è possibile descrivere dettagliatamente tutte le proprie esperienze. Quindi, si comincia a tralasciare qualcosa. L'unico problema è che, a volte, si cancellano delle informazioni importanti. Dovete trovare le informazioni giuste per la mappa giusta. La maggior parte di voi ha sentito schemi linguistici come "ho paura...", "sono confuso...", o "sono sconvolto", o "sono felice". Ognuno di questi schemi cancella certe porzioni di ciò che si sta descrivendo. In alcuni casi è un vantaggio, per voi, riuscire a recuperare alcune di queste informazioni. Le parole "felice", "confuso", "sconvolto" e "paura" appartengono ad una categoria di parole che sono i predicati. Si tratta di parole di azione  descrivono le relazioni tra le cose. Una parola come "paura" è un predicato a due luoghi. Quello che intendo per "luogo" è che descrive un'azione che avviene tra due cose. Quindi, qualcuno ha paura di qualcosa, e questa è stata cancellata nell'enunciato "ho paura". Così, ovviamente, se volete recuperare quell'informazione, la vostra reazione sarà: "Paura di cosa, in particolare?", oppure: "Cos'è che ti spaventa?". Analogamente, se qualcuno dice: "Sono confuso", deve essere confuso riguardo a qualcosa. In una frase come "Giorgio si fa la doccia al piano di sopra e Maria si fa la doccia al piano di sotto", va bene cancellare qualche informazione. A volte è ridondante. Non c'è bisogno di ripetere "la doccia" due volte, a meno che non si debba stare attenti all'ambiguità contenuta in quella frase specifica. Se Giorgio si fa la doccia al piano di sopra e Maria se la fa sotto... {Risate)
Quello che sto cercando di dire è che va bene cancellare qualche informazione, ma altre volte le informazioni cancellate sono di importanza fondamentale. Un comunicatore professionista deve essere in grado di sentire le cancellazioni quando si verificano e deve avere gli strumenti verbali per recuperare le informazioni cancellate quando sono necessarie.
Una delle cose che faremo è cercare di identificare quando le persone cancellano informazioni che sono importanti. Per esempio, se qualcuno dice di avere paura, è molto importante, per me, sapere di che cosa abbia paura. Oppure, se qualcuno dice di avere un dolore, è importante per me sapere cosa gli causa quel dolore, e come glielo causa. La maggior parte di voi, probabilmente, avrà delle intuizioni riguardo a questa cosa. Quando qualcuno cancella qualcosa, voi domandate: "Cosa, specificamente?". Vi occorrerà scoprire quel tipo di informazione.
Comparativi e superlativi.
C'è un'altra categoria di cancellazioni di cui vi voglio parlare. Se io dicessi: "Il Meta Modello è il modo migliore per raccogliere informazioni", userei il comparativo "migliore". Forse vorreste chiedermi: "Migliore di cosa? Rispetto a cosa?". Se dico cose come: "Questo è buonissimo, questo è fantastico, questo è al di là, questo è cattivo, terribile, o sbagliato", voi potreste chiedermi: "Rispetto a cosa?". Oppure, in reazione alle parole "meglio" e "peggio", potreste domandarmi: "Meglio di cosa? Peggio di cosa?". In questo

modo, vi fate un'idea del modo in cui la persona fa il suo paragone, e di quante informazioni ha raccolto prima di fare questo paragone. Molti paragoni sono forme di cancellazione.
B. Indice referenziale non specificato.
Un indice referenziale non specificato è qualsiasi frase priva di specifico riferimento nominale, in cui vengono cancellate parole come "che" o "il quale". Ad esempio: "loro"; chi in particolare? "In questo modo": in quale modo in particolare? Quest'affermazione non è abbastanza specifica. "Esso" e "la gente", sono parole che si usano quando si cancella la particolare persona o lo specifico oggetto. Gli indici referenziali non specificati possono essere nomi collettivi come "la gente", "la Programmazione NeuroLinguistica", o "i geni".
I politici usano questo tipo di linguaggio in continuazione. Se lo fate anche voi, potete passarla liscia dicendo le stesse cose che ha detto Thomas Hobbes: "Gli uomini sono, di base, antagonistici." Potete cavarvela generalizzando e distorcendo un nome collettivo come "gli uomini", ma se dite "ogni persona", e cominciate a nominare tutti, e mettete in questione la generalizzazione, non reggerà, perché vi renderete conto che si tratta di una generalizzazione enorme. Io trovo che usare questo tipo di nomi collettivi possa diventare molto pericoloso se non si è consapevoli della cancellazione. Quando ho studiato il Meta Modello la prima volta (a quel tempo stavo studiando scienze politiche), la primissima cosa che ho fatto è stata quella di applicarlo ai dialoghi di Platone, dati tutti i modi diversi in cui Socrate manipola ed usa il linguaggio, cancella e distorce, e presuppone. Socrate rigirava le persone come voleva, perché era bravissimo a violare e ad utilizzare gli schemi del Meta Modello.
C. Nominalizzazioni.
Nominalizzazione: la maggior parte di voi, probabilmente, ha già avuto qualche esperienza con questa parola. Una nominalizzazione significa che si prende qualcosa che è un'azione, un processo, e lo si trasforma in un nome cioè un'entità statica o un oggetto. Una tipica nominalizzazione è qualcosa come "la libertà...". Dire "ho perso la mia libertà" è come dire "ho perso il mio portafoglio". State trattando la libertà come se fosse una cosa. Quindi, in un certo senso, anche la nominalizzazione è una forma di cancellazione, perché state cancellando certe informazioni riguardo all'azione di cui state parlando; in questo caso specifico la libertà. Essere liberi di fare cosa, in particolare? Qualcuno potrebbe dire: "Ho dei problemi nella mia vita", oppure "Le cose vanno male nella mia vita". Beh, potete spezzare questa frase.
Bisogna che la rigiriate e la trasformiate in un'azione. Vivere dove? Con chi? E anche, vivere in che modo? Sapete, la vita non è una cosa. E così, quello che si fa con una nominalizzazione è prendere quest'azione o quest'attività espressa attraverso un nome o una cosa e ritrasformarla in un'azione. Se qualcuno dice: "Sto avendo molte difficoltà in questa relazione", chiedendo: "Nel relazionarti a chi?", volgete l'espressione nella forma verbale di "relazionarsi". Uno dei modi per identificare cose di questo tipo in voi stessi è fare attenzione alla vostra personale rappresentazione interiore di quello che una persona dice. Quindi, se io dico: "Ieri ho avuto un incidente...", capite tutti cosa sto dicendo? Attenzione, potrei essere caduto dalle scale, potrei avere investito qualcuno, potrei essermi dimenticato qualcosa. Mi piacerebbe sentire un po' delle vostre reazioni a questa domanda. Quando ho detto "un incidente", cosa vi è venuto in mente? A che cosa avete pensato?
RISPOSTA: ROBERT DILTS: RISPOSTA: QUALCUN ALTRO:
QUALCUN ALTRO: {Risate)
Mi sono tagliato un dito.
È stato così, verbale?
No, ho visto un dito tagliato.
Io mi sono immaginato un incidente automobilistico.
Un movimento intestinale...

In pratica, quello che sto dicendo, è che qui ho usato una frase a cui tutti avete dato un senso. Avete capito quella verbalizzazione, ma ciascuno di voi ha avuto diverse rappresentazioni. Come dico sempre: "Una parola vale come mille immagini."
Una delle cose che mi ha sempre meravigliato è che alcune persone in contesti terapeutici e in contesti d'affari, molto spesso, non se ne rendono conto. In altre parole, ascoltate qualcuno che dice di avere avuto un incidente, oppure dice: "Ho veramente molti problemi", e attribuite un senso a queste parole senza sapere veramente quale sia la rappresentazione dell'altra persona.*
Alcune persone sono molto inclini alle nominalizzazioni. Molte hanno quelle che definiamo zone morte negli schemi del Meta Modello. Una volta, a un workshop che stavo tenendo, c'era una donna che usava le nominalizzazioni all'impazzata. Poteva dire una cosa come: "Non capisco proprio perché le mie esperienze e le mie percezioni non contribuiscano alla realizzazione delle mie frustrazioni in una direzione che causi un'integrazione della crisi della mia vita." Per farle un esempio le risposi: "A causa delle qualità sperimentali dei tuoi apprendimenti e delle tue conoscenze, cominci a formulare nuove percezioni delle concettualizzazioni e delle conoscenze dell'infanzia..." e blaterai delle insulsaggini per cinque minuti, e lei: "Ah, sì, è quello che pensavo anch'io." Aveva dato un senso a quello che avevo detto. Tutti si misero a ridere perché io ero stato lì per cinque minuti a pensare a tutte le nominalizzazioni che mi venivano in mente, e lei aveva attribuito loro un senso.
Se una persona continua ad andare avanti e a seguire quello che sta dicendo un'altra persona, e, internamente, crea la sua mappa personale per quello che lei sta dicendo, la mappa non ha alcuna relazione con quello di cui la persona sta parlando. Esiste un fenomeno che si chiama ricerca transderivazionale.
Ricerca transderivazionale.
La ricerca transderivazionale consiste nel ripercorrere le proprie esperienze per trovare un riferimento per quello di cui si sta parlando. Se avete fatto una ricerca transderivazionale quando vi ho detto "ho avuto un incidente", avete ripercorso all'indietro la vostra storia personale fino a trovare una struttura di riferimento per gli incidenti. Potreste essere ritornati ad un incidente automobilistico in cui siete stati coinvolti. La parola "incidente" è un'ancora che innesca una serie di rappresentazioni nella vostra storia personale, nella vostra esperienza. Una volta, durante un seminario, ho chiesto ai partecipanti quali fossero le loro rappresentazioni della parola "cane" e una donna è scoppiata a piangere, perché il giorno, prima le era morto il cane. Era stato investito da un'auto. Cose di questo tipo possono accadere facilmente, perché le parole sono ancore. Le persone faranno riferimento alle proprie esperienze personali per dare un senso a quelle di qualcun altro.
Ora, chiunque di voi abbia lavorato con gli schemi ipnotici sa che quando si fa un'induzione di trance si usa l'esatto opposto del Meta Modello. Per esempio, si prende il processo della nominalizzazione e lo si usa in modo sfrenato, perché si sa che le persone seguiranno comunque. Quindi, posso andare avanti a parlare di "incorporare queste nuove nozioni e conoscenze in un modo che sia il più significativo possibile per voi nella vostra vita attuale". Ora, questo non significa niente. Cosa sono le conoscenze? Qualcuno apprende qualcosa in particolare, comprendendo cosa? E dovete usarle per influenzare e creare quadruple in quella persona. L'ho fatto a tutti voi nel corso di questa presentazione.
Ora, tornando al trattamento del linguaggio del Meta Modello, quello che occorre fare con una nominalizzazione è assicurarsi che si ritrasformi in un processo, per poi recuperare quello che è stato cancellato. Quindi, quello che si fa con una nominalizzazione è farla ritornare ad essere un 'azione.
DOMANDA: E se un cliente dice che ci sono delle vibrazioni negative nel suo ufficio?
RISPOSTA: "Vibrazioni" è una nominalizzazione. Come la si fa ridiventare un processo? Quello che dovete chiedere è: "Che cosa vibra riguardo a cosa?". "Cos'è che vibra, e cos'è che la fa vibrare?". Quindi, si prende la nominalizzazione e la si ritrasforma in un verbo. "C'è qualcosa che vibra? E come, in particolare?" Diciamo che io dica qualcosa come: "Il

mio amore per te sta crescendo." Come si potrebbe farlo ritornare ad essere un'azione? Così: "Mi ami, in che modo?". Provate a pensare ad una frase che non cancelli la persona che amate. Dite: "Non riesco a vincere la mia confusione." Io rispondo: "Su che cosa sei confuso? E in che modo ti confonde?". Dovete volgere il sostantivo "confusione" in forma di verbo, cioè renderlo di nuovo un processo.
DOMANDA: E se lo si rende riflessivo? Per esempio: "In che modo ti stai confondendo?".
RISPOSTA: Significherebbe presupporre che la persona si stia confondendo da sola. Sarebbe una presupposizione piuttosto forte, ma potete ottenere un sacco di informazioni e, in un certo senso, indurre l'altro a pensare, se chiedete: "Come fai a fare questo a te stesso?", per qualcosa che la persona pensa che derivi dall'esterno. Personalmente, preferisco evitare questo tipo di presupposizioni.
DOMANDA: Come faresti a trasformare "incidente" in un processo?
RISPOSTA: Provate con: "Che cos'è che è successo incidentalmente?". Incidente, in effetti, è un po' complicato. Si può fare qualcosa incidentalmente oppure qualcosa può succedere incidentalmente. "Incidentalmente", in effetti, è un avverbio, non un verbo, ma in questo caso è comunque usato come una cosa, quindi vi occorre scomporlo. Prima dovrete recuperare le cancellazioni domandando: "Che cos'è che è successo incidentalmente? Sei scivolato incidentalmente? Ti sei scontrato con qualcuno incidentalmente? Ti sei tagliato un dito incidentalmente?". In seguito, potete chiedere: "In che modo, in particolare, è stato incidentale?".
Ora, ricordatevi, le nominalizzazioni non sono sempre qualcosa di negativo. Le nominalizzazioni snelliscono la vostra comunicazione. Se vi comportaste come quel dipartimento di cartografia di cui vi ho parlato prima, e rendeste la vostra mappa così precisa, ci vorrebbe un sacco di tempo per riuscire a comunicare qualsiasi cosa. In effetti, a volte, ponendo le domande del Meta Modello, raccoglierete solo moltissime informazioni riguardanti cose che non sono importanti. Allora avreste un meta bordellol Potrei continuare a scoprire dei dettagli sulle esperienze della prima infanzia di una persona, come si scompongano queste esperienze e altre cose che non mi occorreranno allo scopo di aiutarla a cambiare, e potrei contestare un sacco di nominalizzazioni e trovare un sacco di cancellazioni, ma anche questo non mi sarà poi tanto di aiuto. Più avanti vi presenterò un modo che vi aiuti a sapere quando porre delle domande, e quale tipo di domande porre.
D. Verbi non specificati.
Un verbo non specificato è quello che si ottiene, molte volte, quando si ritrasformano le proprie nominalizzazioni in forma di verbo. Se una persona mi dicesse che c'era molta tensione nella stanza, allora quello che farei sarebbe volgere il sostantivo "tensione" in forma verbale: "Chi era teso e per che cosa?". Ora, se una persona dice semplicemente di essere tesa, o di sentirsi molto tesa, sta usando un'altra forma di cancellazione. La cosa essenziale, con i verbi non specificati, è che bisogna chiedere: "In che modoT. Quindi, se qualcuno dice: "So che stai pensando a questa cosa", voi potete chiedere: "Beh, in che modo, in particolare, lo sai?". Dovete scoprire i pezzi che mancano. Se qualcuno dice: "Beh, sono semplicemente andato là e l'ho fatto", voi potete chiedere: "In che modo, in particolare, l'hai fatto?". "Fare", "sapere" e parole del genere sono verbi che, tipicamente, non sono specificati. Quindi, quello che occorre fare è recuperare gli avverbi: in che modo, quando, dove l'hai fatto, e cose del genere. E recuperare tutti i pezzi mancanti. Si chiede: "In che modo, in particolare?".
Qualcuno può darmi qualche esempio di verbi non specificati? "Dare, in che modo in particolare?", potreste chiedermi. Che ne dite di "penso" e "lo so e basta"? Questi sono verbi non specificati perché il modo, in particolare, in cui si pensa, e il modo in cui si sa, avvengono attraverso i propri sensi. Potreste parlare tra voi e voi di questa cosa, crearne un'immagine, oppure avere una sensazione a riguardo. Quindi, mettere in discussione il verbo vi aiuterà anche a raccogliere informazioni sul modo in cui le persone elaborano le

informazioni e sul modo in cui pensano. Esempi: chiedersi, percepire, credere, sentire. "Sentire" è un buon esempio. "Ti ho sentito." "Ti ho toccato." "Ti ho baciato." "Ti ho accarezzato." Se dico: "Ho sentito qualcosa", potrei riferirmi a un numero infinito di sensazioni, a un numero infinito di percezioni. Le altre parole che ho detto hanno qualcosa di più specifico. Se mi tocchi, io ho sentito il tuo tocco. "Toccare" è un po' più specifico riguardo a ciò che sta accadendo. Così sono "grattare" e "baciare". In effetti, "baciare" è il più specifico di tutti questi verbi.
Questi primi schemi che vi ho appena presentato li catalogherò in termini di ciò che chiamiamo raccolta di informazioni. Questi sono gli schemi di base più importanti.
Ora, ci sono altri schemi, in qualche modo più facili da osservare, che fanno parte di una categoria diversa, definita "limiti al modello di una persona". Si tratta del tipo di parole che le persone usano quando descrivono i limiti del loro comportamento oppure parlano di quanto lontano possano o non possano andare col loro comportamento.
E. Operatori modali
Gli operatori modali sono i vostri "posso" e "non posso": posso fare questo. Non posso fare questo. Ho intenzione di fare questo. Non ho intenzione di fare questo. Devo o non devo, necessario, non necessario; possiamo, essenzialmente, raccoglierli in due categorie. Abbiamo gli operatori modali di possibilità: sarebbe impossibile cambiare adesso, oppure, non posso assolutamente dirlo a mia madre, etc. Non posso dire una cosa del genere ai miei dipendenti. State, in pratica, dicendo che qualcosa è o non è possibile. Quindi, ci sono espressioni come posso, non posso, possibile, impossibile.
Poi ci sono quelli che si definiscono "operatori modali di necessità". Questi sono i "dovrei" e "non dovrei", "devo", "è importante che io faccia questa cosa; è necessario che la faccia."
Se una persona dice: "Non posso fare qualcosa", dovete chiederle: "Cosa te lo impedisce?". In questo modo, sarete in grado di trarre un sacco di informazioni riguardo al tipo di impedimenti o di vincoli che ha quella persona. Quindi, è opportuna la domanda: "Cos'è che te lo impedisce?".
La reazione da avere quando una persona usa un operatore modale di necessità e dice "devo", "non devo", oppure "dovrei" o "non dovrei", è, preferibilmente: "Cosa accadrebbe se lo facessi o non lo facessi?". A volte una persona non vuole fare qualcosa, perché teme qualche evento catastrofico se va fino in fondo e fa quella cosa. Quindi, la domanda da rivolgerle sarà: "Cosa accadrebbe?".
Ora, ho definito queste risposte "contestazioni" (challenges), ma in realtà non sono contestazioni. Sono reazioni progettate per raccogliere informazioni di miglior qualità. Quando qualcuno dice: "Caspita, sarebbe davvero bello poter fare questo e quest'altro", una delle cose che vi occorre sapere è come saprà di potervi riuscire. Quindi, dovreste chiedergli: "Cosa accadrebbe se riuscissi a farlo?", oppure: "Cosa accadrà quando lo farai?", in modo da raccogliere informazioni sullo stato desiderato. Determinate quello a cui mirate. Qual è lo stato o il risultato desiderato?
F. Presupposizioni.
Le presupposizioni: quando assumete in anticipo che una cosa accada. Se io dico, durante una seduta di ipnosi: "Andrai in trance ora o fra cinque minuti a partire da ora!", sto presupponendo che questa cosa accadrà. La domanda è "quando?", ma si presuppone che l'azione si verificherà. Quindi, se vi domando: "Cosa mi racconterete la prossima settimana su quanto siete cambiati?", puntando la vostra attenzione su quello che mi direte, sto presupponendo che cambierete.
Se dico: "Bill ha visto il gatto che c'è sul tavolo?", quello che sto chiedendo è se Bill l'abbia visto o meno, e sto presupponendo il fatto che ci sia un gatto sul tavolo. A volte, le persone diranno cose come: "Potrei davvero essere felice se solo questo e quest'altro smettessero di rendere la mia vita così dolorosa." "Se solo smettessero di farlo": si presuppone già che lo facciano. Quindi, quello che occorre domandare è: "Come fai a

saperlo? Come fai a sapere che si verificherà questa cosa? Come fai a sapere che succederà veramente?". La domanda sarà: "Come fai a saperlo?'.
Siccome avete già capito perfettamente, passerò oltre. Se volete fare una presupposizione, dovete semplicemente cominciare la vostra frase con "siccome", e qualunque cosa diciate dopo dovrà necessariamente includere qualche presupposizione.
G. Causaeffetto.
La relazione causaeffetto, in realtà, è una forma di presupposizione, perché si presuppone che qualcosa causi qualcos'altro. La mia spiegazione dovrebbe chiarirvi il concetto. Se dico che Mary mi fa soffrire molto, o che mi crea enormi problemi, o che mi fa star male, oppure che quando mi guarda mi fa sentire a disagio, sto presupponendo che ci sia un qualche collegamento tra le due cose. Questo è un esempio di presupposizione, perché si assume l'esistenza di una relazione di causa ed effetto. Se ci pensate, sono questi i modi che usiamo normalmente per dare un ^enso al nostro ambiente. Tutte le nostre esperienze sono modellate in termini di causaeffetto, per cui qualcosa accadrà e qualcos'altro ne risulterà. Infatti, si fa un uso estensivo di questo schema nell'ipnosi con le suggestioni postipnotiche. "Quando schioccherò le dita ti sveglierai, perfettamente vigile e attento." Qualcosa del genere. Il fatto è che qualsiasi relazione di causaeffetto può essere valida. Se io schiocco le dita e questo ti fa sentire pieno di vita, sveglio, all'erta ed energico, allora ci sono una causa ed un effetto. Ma una delle cose che dovete fare, se sentite le persone dire: "Lei mi fa soffrire così tanto", e cose del genere, è chiedere: "In che modo in particolare? Come fai a sapere che è lei a farlo?" e "In che modo, in particolare, accade questa cosa?". Quindi, non state solo mettendo in discussione il collegamento: bisogna che scopriate in che modo ci sia il collegamento, e come si è creato. Quindi, questa è un'altra delle domande del genere "come". Come fai a saperlo? E in che modo, in particolare, X causa F?
H. Quantificatori universali.
Ecco una cosa che tutti dovrebbero sapere. I quantificatori universali sono parole come "tutti", "ogni", "mai" e "sempre", che si usano quando si parla di una cosa che forse è successa un paio di volte e la si generalizza a tutti i casi. La gente esce sempre dai miei seminari avendo imparato un sacco di cose. Tra l'altro, tutti voi, probabilmente, avete cominciato a rendervi conto che ci sono delle sovrapposizioni negli schemi del Meta Modello. In altre parole, i quantificatori universali possono essere considerati una forma di cancellazione. La relazione causaeffetto è una forma di cancellazione, perché viene cancellato il modo in cui si costituisce il collegamento, al punto che, in effetti, molte di queste categorie si sovrappongono e comprendono, in se stesse, un'altra categoria. Esse sono, infatti, strettamente interconnesse.
La contestazione di un quantificatore universale può essere'fatta mediante l'esagerazione. Potete esagerarlo e dire: "È sempre successo?", oppure: "Non l'hai fatto mai, ma proprio mail", o ancora: "Non ti viene in mente neanche una volta in cui l'ha fatto, o non l'ha fatto?". Oppure, potete cercare esempi del contrario, perciò occorre esagerare la contestazione fino all'assurdità. Se qualcuno dice: "Non gliene è mai importato niente di me", voi potreste ribattere: "Mai, ma proprio mai. Oppure: "Come fai a saperlo?".
"Come fai a saperlo?" sarà una delle domande più importanti per raccogliere informazioni, soprattutto quando si tratta del modello del mondo delle persone, perché vi occorrerà sapere come queste creano le loro mappe e come raccolgono le informazioni.
L'importanza dell'esperienza sensoriale.
Tra parentesi, quando John e Richard hanno inventato questo modello, non sapevano ancora niente sui segnali d'accesso, quindi sentitevi pure liberi di usare le informazioni che avete a vostra disposizione attraverso i vostri altri canali sensoriali. Evitate di fare attenzione solo alle parole. Per esempio, se chiedo a una persona: "Beh, e come fai a saperlo?", e lei guardando in basso a sinistra risponde: "Lo so e basta", vi ha già fornito la risposta attraverso il suo corpo. Quindi, usate pure le informazioni non verbali. Queste

domande servono solo ad aiutare a raccogliere informazioni. La risposta alla vostra domanda non deve essere necessariamente una risposta verbale.
Per esempio, se una persona guarda in basso a destra e dice: "Sono proprio confusa", non è necessario chiederle: "E come fai a sapere di essere confusa?", perché ve lo sta mostrando. Anche se una persona guarda in alto a sinistra e dice: "Sono proprio confusa", vi sta mostrando in che modo è confusa. A volte, ci si sintonizza solo sui segnali verbali auditivi esteriori e si perdono molte altre importantissime informazioni che sarebbero facilmente a disposizione. Tenete aperti tutti i vostri canali. Il concetto della terapia segreta è tutto basato su questo. Mentre pensano ai loro problemi, i clienti vi stanno fornendo informazioni sufficienti con le loro espressioni facciali e con la loro tonalità, cosicché non avete bisogno di sapere a parole cosa stia succedendo. Potete ancorare la quadrupla che vedete e udite, e in seguito potete distruggere l'ancora oppure ristrutturarne alcune parti o, ancora, potete etichettarla. Dato che le parole non sono altro che ancore, potete creare un'ancora verbale arbitraria per questa esperienza. Se jin cliente dice: "Sai, ho questo grande problema", voi potete dire: "Possiamo chiamare questo problema 'blu'. Pensa a cosa succede quando stai 'bluando'." Se ne fa, semplicemente, un'etichetta. Quello che è importante è che siate consapevoli che l'altra persona abbia la mappa, cioè che abbia la rappresentazione dell'esperienza o del comportamento a cui vi state riferendo. Quindi, potete usare il procedimento della nominalizzazione. Potete usare "blu" come una nominalizzazione per l'intera esperienza e come una risorsa, perché è un'ancora, purché sappiate vedere la quadrupla e altre cose analoghe sul viso della persona. Se dite: "Pensa al giallo", e lei alza gli occhi in alto a sinistra, fa un respiro e un gesto con la mano destra e poi, quando dite "giallo" un'altra volta, rifa la stessa cosa, sapete che ha quella rappresentazione ancorata alla parola "giallo".
L'importanza del rapport..
Ancora una volta, bisogna che moderiate l'effetto delle domande del Meta Modello attraverso il rapport. Il primo seminario di John che ho seguito era una lezione di linguistica con circa 150 persone. John insegnò il metodo del Meta Modello in una o due ore, e poi disse a tutti di andare in giro ad esercitarsi. La settimana seguente, quando tutti tornarono in classe, circa il cinquanta per cento degli studenti si lamentarono di aver perso tutti i loro amici, di aver allontanato da sé i loro genitori, offeso i loro insegnanti, e così via. Erano diventati dei meta impiccione. Se andate in giro a chiedere: "Come fai in particolare a sapere che mi ami?", con una cattiva tonalità, il vostro partner potrebbe non rispondere nel modo che desiderate. Dovete avere finezza e sensibilità. Non si può mettere in dubbio tutto. Non lo pensate anche voi?
I. Performative perdute.
Le performative perdute sono simili ai comparativi, in quanto si tratta di giudizi e di valutazioni, solo che non sempre implicano un paragone. Le performative perdute sono cose come "è una pazzia", "non va bene", "sei resistente". In questi casi, una persona applica un giudizio, ma tralascia di dire chi abbia fatto la valutazione e quali criteri siano stati usati per farla. Ciò che si è "perso" nella performativa perduta sono la persona e i criteri che "hanno compiuto" la valutazione che ha prodotto il giudizio. Si può recuperare la performativa perduta chiedendo: "Chi ha detto che è una pazzia, che non va bene, che è resistente?" e "Una pazzia secondo chi, e secondo quali criteri?". Altre reazioni ad un giudizio potrebbero essere: "Una pazzia in confronto a cosa?", o "Come fai a sapere che è una pazzia?", oppure "Tu saresti pazzo se lo facessi?". Chiamiamo quest'ultima manovra "cambiare indice di riferimento".
J. Lettura del pensiero.
La lettura del pensiero è uno schema che va di pari passo con la presupposizione. Se dico: "So quello che stai pensando", oppure "Non devi prendertela così tanto", sto presupponendo che l'altra persona se la sia presa. Le sto leggendo nel pensiero. Se diceste: "Quelli mi odiano", stareste presupponendo di sapere quello che passa per la loro

testa. Se dico: "Non capisci di cosa sto parlando, vero?" oppure "Ti stai chiedendo cosa dirò fra poco", sto leggendo nel pensiero. Ogni volta che dico: "Stai pensando questo", o "Ti stai chiedendo" o "Lo sai già", faccio un'altra di queste presupposizioni. Se dico: "Tutti sapete...", faccio quella che viene definita "lettura del pensiero", perché presuppongo di sapere quello che vi passa per la testa. È anche un esempio di causaeffetto, perché sto presupponendo che una causa stia suscitando un effetto in qualcun altro. Se dicessi che mi state facendo soffrire, allora sarebbe un esempio di causaeffetto. Potrei dire: "La mia parlata lenta determina il rilassamento"; starei ancora usando la relazione causaeffetto, ma starei presupponendo che su di voi abbia lo stesso effetto che ha su di me. In questo modo si possono ottenere delle buone informazioni. Quando qualcuno vi legge nel pensiero, oppure legge nel pensiero di qualcun altro, probabilmente potete supporre che abbia la stessa reazione che sta immaginando nell'altra persona.
K. Equivalenza complessa.
Lequivalenza complessa consiste, essenzialmente, nel trovare la quadrupla che una persona ha per una parola o per una generalizzazione in particolare. Quando una persona dice: 'iNon mi guarda, neanche si accorge di me", ci sta dicendo che, secondo il suo punto di vista, solo se la si guarda vuol dire che ci si sta accorgendo di lei. Oppure: "Non mi ama. Non mi parla mai dei suoi sentimenti." Per quella persona, amare consiste nel parlare all'altro dei propri sentimenti. O ancora: "Non mi abbraccia mai", o "Non è mai in orario, quindi non mi ama", oppure "È così doloroso che dev'essere amore". Quando qualcuno rende equivalenti due esperienze, per esempio "essere abbracciati significa essere amati", potete contestare dicendo: "Non ti è mai capitato di sapere di essere amato anche se nessuno ti abbracciava?". Contestate il collegamento.
Un'altra cosa che si può fare è ricorrere alla domanda: "Come fai a saperlo?". Per avere un risultato efficace con la donna che era in sovrappeso ho dovuto scoprire cosa costituiva, nella sua mente, una terapia efficace. In altre parole, che cosa, per questa persona, è equivalente a ciò che dovrei fare per aiutarla? E quindi, le domande appropriate erano: "Cosa devo fare? Cosa è equivalente al tuo cambiamento?". Una delle prime cose che si fanno nell'induzione di un'ipnosi è chiedere: "Come faresti a sapere di essere in trance?"; "Cosa è equivalente per te, in termini di ciò che provi, senti, o vedi, allo stato di trance?". Fate la stessa cosa per "cambiamento": "Cosa avresti bisogno di vedere, sentire, o provare per produrre il cambiamento che vuoi?". Occorre scoprire quale serie di esperienze significheranno "cambiamento", o "trance", o qualunque sia la cosa su cui stiate raccogliendo informazioni.
DOMANDA: Dacci qualche esempio di equivalenza complessa. RISPOSTA: "Se mi fai questa domanda, allora non hai capito qualcosa."
Sto dicendo che il fatto che fai una domanda significa che non hai capito qualcosa. Potrebbe essere molto azzeccato (ancora una volta, non è necessariamente sbagliato). Se dico: "Stai annuendo con la testa, devi aver tratto qualcosa dalla mia risposta", potrei aver.indovinato, sto dicendo che il fatto che annuisci con la testa significa che hai proprio capito, oppure che hai tratto qualcosa dalla mia risposta. Un altro esempio è: se una persona si muove molto, è nervosa. Dunque, muoversi molto significa nervosismo. Potrebbe esserci qualche sovrapposizione con la lettura del pensiero.
Ma se sto parlando del cambiamento e dico: "Riesco a contestare le nominalizzazioni, quindi sono cambiato", allora non sto leggendo nel pensiero, ma sto dicendo che, siccome sono in grado di fare questa cosa, questo significa che sono cambiato.
Questo mi ricorda una storia che ho sentito raccontare da John Grinder. Un suo professore di psicologia stava tenendo una lezione all'università sui limiti dell'attenzione, e sosteneva che si può mantenere viva l'attenzione solo per circa quarantacinque minuti di seguito. Questo professore parlò, senza fermarsi, per due ore e mezzo di questo argomento. {Risate) Quindi, quello che stavo pensando, è che sarebbe meglio concederci

una pausa, e ce la concediamo. Dopo vorrei farvi formare dei gruppi di quattro e fare qualche esercizio in cui impariate ad identificare questi schemi.
Ora, per questo esercizio, vorrei che ognuno di voi scegliesse uno degli schemi che abbiamo visto e che ne generasse un certo numero, mentre gli altri dovranno identificare quale stia facendo, e quanti ne stiate facendo tra di voi. Voglio che ciascuno di voi si eserciti sia a generare gli schemi che a contestarli.
Facciamo una pausa di cinque minuti e ritorniamo qui fra dieci minuti. {Risate) Potrebbe per favore alzare la mano chi ha già studiato il Meta Modello prima di oggi? Vorrei che continuaste a tener su la mano finché non andate in catalessi. {Risate) No, in realtà vorrei che ci fosse almeno una di queste persone in ogni gruppo. Vorrei che ce ne fosse almeno una che conosce molto bene il Meta Modello. OK, diamoci da farei
{Dopo l'esercizio) L'altro giorno John stava tenendo un workshop per avvocati, e mio padre, che è un procuratore specializzato in brevetti, ha fatto notare che molti avvocati ricorrono a un trucco che si chiama delle "doppie domande". L'avvocato dice alla persona che è al banco dei testimoni: "Dunque, lei ha fatto la cosa X e poi è andato a casa dell'imputato, non è così?". La persona può benissimo essere andata a casa dell'imputato, ma intanto l'avvocato ha aggiunto, nella stessa domanda, che ha anche fatto la cosa X. Poi dice: "Risponda solo sì o no", oppure: "Risponda semplicemente alla domanda, ora." Se la persona dice: "No, non l'ho fatto", si comporta da incoerente o come se stesse mentendo,J perché la rappresentazione è stata incongruente. Solo parte dell'affermazione era corretta. Questo è un tipo di schema molto interessante. Non penso che le persone, normalmente, lo usino molto.

Commenti sull'uso del Meta Modello.
Ora voglio vedere se qualcuno di voi ha scoperto qualcosa di interessante. Vorrei farvi notare un paio di cose.
(1) Per prima cosa vorrei spiegarvi la differenza tra la lettura del pensiero e le performative perdute. Quando una persona dice: "Sei stanco", sta leggendo nel pensiero. Se dico: "Sei stanco", significa che sto leggendo lo stato interiore di una persona. Una performativa perduta è un giudizio. Se dico: "Sei cattivo", "Sei pericoloso" o "Sei disonesto e non professionale", non sto descrivendo uno stato interiore, ma sto esprimendo un giudizio. Se ti dico: "Sei confuso", non sto dando un giudizio, ma, piuttosto, sto cercando di identificare il tuo stato interiore. Se ti dico che sei cattivo, allora ti sto giudicando. Se dico che sei stanco, mi riferisco ad uno stato in cui puoi trovarti. Se dico che sei malvagio, ti sto giudicando. Molte delle affermazioni derivate dalla lettura del pensiero possono avere connotazioni di giudizio. Ma le performative perdute, in genere, esprimono un giudizio come se fosse una qualità reale opposta, invece, alla descrizione di ciò che sta accadendo all'interno dell'altra persona.
(2) Diverse sono espressioni come: "Io sono paziente", "Tu sei confuso", "Sono curioso". Si tratta di una categoria di predicati conoscete gli aggettivi e gli avverbi, sapete bene che dire "l'erba è verde" non è la stessa cosa che dire "l'erba è una sedia". Se fosse veramente una nominalizzazione, apparterrebbe alla stessa categoria. Nel Meta Modello si scompongono gli aggettivi e gli avverbi come si farebbe con un verbo non specificato. Cioè: "In che modo in particolare?".
(3) A volte gli operatori modali di necessità possono avere numerose ancore negative associate ad essi, per esempio: "Dovrei fare questo", "Dovrei fare quello." Se trasformate quegli operatori modali di necessità in operatori modali di possibilità, come: "Posso fare questo, posso fare quello", il risultato è una sostanziale differenza in ciò che il cliente prova, o nel modo in cui pensa alla cosa. Provate a dire ai vostri clienti: "Prova a sostituire la parola 'posso' o 'voglio' alla parola 'dovrei' nell'affermazione che hai appena fatto." Queste parole condividono la stessa classificazione, cioè sono operatori modali, ma hanno diverse connotazioni.

(4) Gli schemi di equivalenza complessa possono essere una cosa positiva, ma potrebbero anche causare delle limitazioni. In un certo senso, implicano una limitazione. Io traggo un'equivalenza complessa. Una persona auditiva ascolta un'altra persona inclinando la testa da un lato, in modo che il suo orecchio sia diretto verso la persona che parla. La persona visiva dice: "Non fa attenzione, non mi guarda neanche." Quindi, per la persona visiva, fare attenzione è l'equivalente di guardare. Per quella persona "l'attenzione" si riduce, inutilmente, a una serie limitata di esperienze. In realtà, "l'equivalenza complessa" potrebbe essere ribattezzata più propriamente "equivalenza semplicistica".
(5) Come principio organizzatore: dovete scoprire l'equivalenza complessa di una persona per il suo stato desiderato. Chiedete: "Come farai a sapere di aver realizzato il tuo obiettivo?"; "Cosa accadrà, in particolare, quando avrai raggiunto la tua meta?". Questo significa fare un uso positivo di questo schema. È importante. Il Meta Modello non implica che gli schemi di cui abbiamo parlato siano cattivi. Io uso moltissimo le nominalizzazioni. John e Richard usano le nominalizzazioni. Le parole sono delle etichette, ed etichettare, in sé, non è una cosa né buona né cattiva. La cosa importante è sapere quali reazioni vengano indotte dalle parole stesse.
(6) State leggendo nel pensiero quando tralasciate di dire l'equivalenza complessa che avete usato per fare la valutazione dell'esperienza interna della persona. Usare i segnali d'accesso è un modo per leggere nel pensiero senza tralasciare quella valutazione. Si imparano i segnali d'accesso per leggere nel pensiero delle persone con più efficacia.
(7) Riguardo a come affrontare i quantificatori universali: trovate un esempio del contrario. Chiedete: "C'è mai state un'occasione in cui non è successo?". Se la persona dice: "Non sono mai piaciuto a nessuno", potete offrirle un esempio del contrario sul momento: "Come fai a sapere di non piacere a me?". Qualcosa del genere. Se qualcuno dice: "Tutti pensano che io sia pazzo", voi potete ribattere: "Io non penso che tu sia pazzo." In altre parole, potete anche usare voi stessi come contestazione, oppure impostare il discorso in modo da poterlo fare.
(8) La fenomenologia è la filosofia delle nominalizzazioni.
(9) Il Meta Modello è forse uno dei modi più profondi che conosca per mandare qualcuno in trance. In pratica, forzate una persona ad entrare in downtime per recuperare tutte le strutture profonde. Deve entrare in se stessa e condurre una ricerca transderivazionale, una regressione d'età, e tutto il resto, per trovare l'esperienza di riferimento di cui le avete chiesto. È uno dei modi più veloci per indurre nelle persone uno stato alterato.
Robert Dilts

# Appendice 3
# Presupposizioni linguistiche

Presupposizioni semplici.
Sono contesti sintattici in cui è necessaria l'esistenza di un'entità affinché la frase abbia senso.
Nomi propri.
George Smith se n'è andato prima di tutti. > Esiste una persona di nome George Smith.
Pronomi.
Lo, la, li, le. Lo abbiamo visto uscire. » Esiste un'entità maschile (indicata da lo).
Descrizioni dettagliate.
Mi piaceva la donna con gli orecchini d'argento. * Esiste una donna con gli orecchini d'argento.

Frasi con nomi collettivi.
Predicati nominali che rappresentano una categoria intera. Senza alberi su cui arrampicarsi, i koala sono tristi. » Esistono dei koala.
Quantificatori.
Tutti, ogni, ciascuno, qualche, alcuni, molti, pochi, nessuno.
Se arrivano alcuni dei draghi, me la do a gambe. » Esistono dei draghi.
Presupposizioni complesse.
Casi in cui si presuppone più della semplice esistenza di un elemento.
Proposizioni subordinate relative.
Compaiono in periodi complessi, con un nome seguito da una frase (proposizione relativa) che comincia con che, il quale, chi.

Molte delle donne che hanno parlato con te se ne sono andate dal negozio. » Delle donne hanno parlato con te.
Proposizioni subordinate temporali.
Frasi identificate dalla presenza di parole come prima, dopo, durante, mentre, da quando, prima che, quando. Se il giudice era a casa quando sono passata da casa sua, non ha aperto la porta. Sono passata da casa del giudice.
Frasi enfatizzate.
In questi casi l'enfasi è data dalla voce.
Se è ALLA POLIZIA che Margaret ha detto tutto, per noi è la fine.
Margaret ha detto tutto a qualcuno.
Numerali ordinali.
Primo, secondo, terzo, quarto.
Se riesci a trovare un terzo indizio in questa lettera, ti farò una bella torta. Sono stati trovati già due indizi.
Comparativi di maggioranza/minoranza.
Più... di..., meno... di..., migliore di..., peggiore di...
Se conosci fantini migliori di quello che conosce Maria, dimmi chi sono. Maria conosce (almeno) un fantino.
Comparativi di uguaglianza.
(Così)... come, (tanto)... quanto.
Se sua figlia è spiritosa come suo marito, ci divertiremo. » Suo marito è spiritoso.
Parole che indicano ripetizione.
Anche, pure, ancora, di nuovo.
Se me lo ripete ancora, le do un bacio. T> Me l'ha già detto prima.
Verbi e avverbi che indicano ripetizione.
Verbi e avverbi che cominciano con ri o re, per esempio ripetutamente, ritornare, restaurare, ridire, rimettere, rinnovare. Se ritorna prima che io parta, voglio parlargli. » È già stato qui.

Qualificatori.
Parti del discorso che aggiungono un'informazione a quella fondamentale (che viene, quindi, presupposta). Solo, anche se, eccetto, tranne, semplicemente. Solo Maria ha visto i rapinatori. Maria ha visto i rapinatori.
Verbi che indicano un cambiamento di luogo.
Andare, venire, partire, arrivare, entrare.
Se Mario è uscito di casa, per lui è la fine. Mario era a casa.
Verbi o avverbi che indicano un cambiamento di tempo.
Cominciare, finire, smettere, continuare, procedere, già, non ancora, ancora, non più.
Scommetto che Harry continuerà a sorridere. » Harry stava sorridendo.

Verbi che indicano un cambiamento di stato.
Cambiare, trasformare, diventare, trasformarsi. Se Marco diventasse un hippy, sarei sorpreso. > Marco attualmente non è un hippy.
Aggettivi e avverbi di commento.
Fortunato, fantastico, innocentemente, felicemente, necessariamente.
È fantastico che tu capisca i sentimenti del tuo cane. > Tu capisci i sentimenti del tuo cane.
Periodi ipotetici.
In questi periodi i verbi sono al modo congiuntivo. Se avessi ascoltato tuo padre e me, non ti troveresti in questa assurda situazione. Non hai ascoltato me e tuo padre.
Restrizioni selettive.
Se il mio avvocato rimanesse incinta, ci resterei male. Il mio avvocato è una donna.

Frasi interrogative.
Chi ha mangiato le caramelle? > Qualcuno ha mangiato le caramelle. Voglio sapere chi ha mangiato le caramelle.
Frasi interrogative negative.
Non volevi parlarmi? * Pensavo che volessi parlarmi.
Domande retoriche.
Non ti farai vivo, vero? > Di certo non ti farai vivo.

## Appendice 4.
## Submodalità.

Abbiamo deciso di trattare le submodalità dopo il Meta Modello per seguire una sequenza funzionale. Usiamo il Meta Modello per esplorare le submodalità.
Quando avrete acquisito le abilità di Richard, sarete in grado di estrarre le submodalità nel corso di una conversazione qualunque, senza che il vostro interlocutore se ne accorga.
Fino a quel momento, forse, vi sarà utile fare come faccio io.
Le persone, di solito, hanno delle opinioni molto precise sui film e sui programmi televisivi.
Se voglio realizzare un documentario o girare un film, le persone mi diranno, molto dettagliatamente, come farlo nel modo giusto.
Mi descriveranno l'angolazione della telecamera, la qualità del suono e tutti gli elementi necessari perché il filmato sia realistico o surreale. Poi, magari, potremmo discutere di cosa faremmo se la tecnologia attualmente a nostra disposizione non ci ponesse alcun limite. Potremmo creare qualsiasi esperienza.
Questo ci fa capire che tutti noi lo facciamo già da soli, e in continuazione.

## SUBMODALITÀ

| VISIVE | AUDITIVE | CINESTESICHE |
|---|---|---|
| LUMINOSITÀ (offuscato – brillante) | VOLUME (alto – basso) | INTENSITÀ (forte – debole) |
| DIMENSIONE (grande – piccolo) | TONO (basso – acuto) | AREA (ampio – ristretto) |
| COLORE (in bianco e nero – a colori) | ESTENSIONE VOCALE (su toni alti o bassi) | DURATA (costante – intermittente) |
| MOVIMENTO (veloce – lento – immobile) | TEMPO (veloce – lento) | TEMPERATURA (caldo – freddo) |
| DISTANZA (vicino – lontano) | DISTANZA (vicino – lontano) | PESO (pesante – leggero) |
| MESSA A FUOCO (nitido – sfuocato) | RITMO | |
| POSIZIONE | POSIZIONE | POSIZIONE |
| PROFONDITÀ (tridimensionale – piatto) | | |

## METAMODALITÀ

| | | |
|---|---|---|
| ASSOCIATO – DISSOCIATO | PAROLE – SUONI | EMOZIONALE – TATTILE |
| INTERNO – ESTERNO | INTERNO – ESTERNO | INTERNO – ESTERNO |

## Appendice 5. Ristrutturazione.
## Profilo della ristrutturazione.

(1) Stabilire segnali sì/no con l'inconscio.
(2) Identificare uno schema di comportamento da cambiare. Chiedete all'inconscio della persona di scegliere un comportamento, X, che non gli piace. Chiedetegli di scegliere qualcosa che ritenga sia di estrema e vitale importanza per il benessere della persona. Fatevi dare un segnale "sì" quando ne ha identificato uno.
(3) Separare l'intenzione positiva dal comportamento.
(a) Chiedete alla mente inconscia di far usare i segnali sì/no alla parte che le fa fare X. Chiedete a quella parte di darvi un segnale "sì", oppure un segnale "sì" e "no" simultaneamente, quando si è verificato.
(b) Chiedete: "Sei disposta a permettere che la mente conscia sappia quali sono le intenzioni positive di quando fa X?". Se la risposta è "sì", dite: "Procedi pure e faglielo sapere, dopodiché dammi un segnale 'sì'." Se la risposta è "no", continuate.
(4) Creare nuove alternative.
(a) Chiedete a quella parte se sarebbe disposta ad entrare nelle risorse creative della persona e a trovare nuovi modi, diversi da X, per soddisfare questa intenzione positiva. (La parte non ha alcun obbligo di accettare o usare queste possibilità, ma solo di trovarle.)
(b) Quando ottenete un segnale "sì", ditele di procedere, e di darvi un segnale "sì" quando ha trovato dieci nuove possibilità.
(5) Valutare le nuove alternative.
(a) Chiedete a quella parte di valutare ogni nuova alternativa in base al fatto che, inconsciamente, ritenga che quella alternativa abbia un effetto immediato e funzionale e sia accessibile almeno come il comportamento X. Ogni volta che la parte identifica un comportamento alternativo con queste caratteristiche, fatevi dare un segnale "sì ".
(b)Se ottenete meno di tre segnali affermativi, ritornate alla fase (4) e procuratevi più scelte.
(6) Scegliere una delle alternative.
(a) Chiedete a quella parte di scegliere il nuovo modo che considera più soddisfacente e accessibile per mettere in atto l'intenzione positiva, e di darvi un segnale "sì" quando ha compiuto questa scelta.
(b) Chiedete alla parte inconscia se si assume la responsabilità di usare questa nuova scelta per tre settimane, allo scopo di valutarne l'efficacia.
(7) Ricalco sul futuro. Chiedete all'inconscio della persona di immaginare di sperimentare i nuovi comportamenti nel conte sto appropriato. Fate in modo che il suo inconscio vi comunichi con un segnale "sì " o "no" se funziona o meno. Se in qualche modo la nuova scelta non funziona o determina effetti collate rali dannosi, ritornate alla fase (4) e create nuove possibilità.

## Appendice 6. Tonificare la propria voce

In questo libro, Richard ha messo più enfasi di quanto avesse mai fatto prima sull'importanza di sviluppare quello strumento potente che è la nostra voce. In ipnosi le persone diventano più sensibili e reagiscono maggiormente all'intonazione. La regressione amplifica ancor di più questo fattore. Prima della nascita, la voce di nostra madre risuona dentro di noi. La nostra prima conoscenza del mondo esteriore ci giunge attraverso il suono.

Sfortunatamente, inserire nel testo istruzioni per l'uso della voce comporta difficoltà di carattere sia estetico che pratico. Abbiamo quindi preferito mettere questo materiale in appendice. Rimane comunque valida la sfida a lavorare, voi stessi, sulla vostra voce. Come fa notare Richard, al giorno d'oggi ci sono i registratori. Usatene uno.
Se riuscite a trovare un coach competente per la vostra voce, lavorate con lui. Trovare qualcuno che sia competente in qualcosa costituisce sempre una sfida. Perfino i primi corsi di formazione in PNL ne hanno stimolato una domanda ulteriore e la formulazione di più precise definizioni di competenza. Un buon allenatore della voce riuscirà, al vostro primo incontro, ad estrarre un cambiamento piacevole e utile nella vostra vita, e a dirvi come mantenerlo. Se non ci riesce, lasciate perdere. Se non avete a disposizione un operatore qualificato che vi segua di persona, probabilmente, otterrete risultati migliori lavorando da soli, con un registratore o con gli amici.
La nostra voce deriva da ciò che facciamo all'interno del nostro corpo. Il modo visibile in cui usiamo il nostro corpo può essére collegato all'allineamento psichico, all'equilibrio personale e all'atteggiamento. Alcuni profondi schemi vocali possono essere collegati all'integrità. Per realizzare dei cambiamenti nella nostra voce è necessario che modifichiamo gli schemi di rilassamento e di tensione all'interno del nostro corpo. In questo modo, letteralmente, modifichiamo il modo in cui ci sentiamo internamente. Questo, spesso, è connesso a questioni di identità. Non c'è da meravigliarsi che molti di noi abbiano vissuto il rapporto con la propria voce come una sfida continua. Queste idee potrebbero suggerirvi nuovi valori presenti in quella sfida.
Sono stati scritti molti libri sul controllo della voce. Io ne devo ancora trovare uno che usi la PNL. Potreste usare queste note necessariamente brevi come base per il vostro libro personale.
Possiamo controllare la nostra voce con le labbra, la mandibola, la lingua, il collo, la gola, il petto e il diaframma. Siamo molto più equipaggiati di quanto sia strettamente necessario. I ventriloqui imparano a parlare senza alcun movimento visibile delle labbra o della mandibola.
Cominciate ad organizzare un inventario di queste variabili, anche se vi sembra una cosa futile. Registratevi mentre passate in rassegna le possibili combinazioni delle variabili. Prendete appunti. Registratevi mentre producete i suoni più bislacchi che riuscite a fare. Fate le boccacce. Procuratevi le videocassette dei monologhi di Rich Little, Robin Williams, Whoopi Goldberg, Lily Tomlin, etc. Guardatevi lo spettacolo e giocate con i protagonisti.
Se vediamo che l'argomento suscita interesse, lavoreremo con ogni probabilità ad un libro sullo sviluppo della voce.
La mia voce, ad esempio, diventa molto più gradevole quando apro la bocca e sposto la lingua in avanti di circa un centimetro e mezzo. Questo fa allontanare il palato molle dalla cavità orale, creando una maggiore risonanza. Anche spingere o contrarre le labbra verso l'esterno può creare maggior risonanza all'interno della bocca. Quindi, spingete in fuori le labbra, la mandibola e la lingua.
Si dà il caso che molte persone abbiano avuto delle piacevoli esperienze mentre avevano le labbra protese in avanti, la bocca aperta e la lingua in fuori, e tutte queste parti erano in movimento.
Se anche a voi sono capitate esperienze simili, potrebbe esservi utile usarne una particolarmente gradevole come àncora per la vostra voce. Qui a Salt Lake City, facciamo finta di leccare un cono gelato.